



MINISTERIO DE DESARROLLO AGROPECUARIO
SECRETARÍA TÉCNICA

GUÍA PRÁCTICA DE LA OPERATIVIDAD

Servicio de Extensión del Ministerio de
Desarrollo Agropecuario



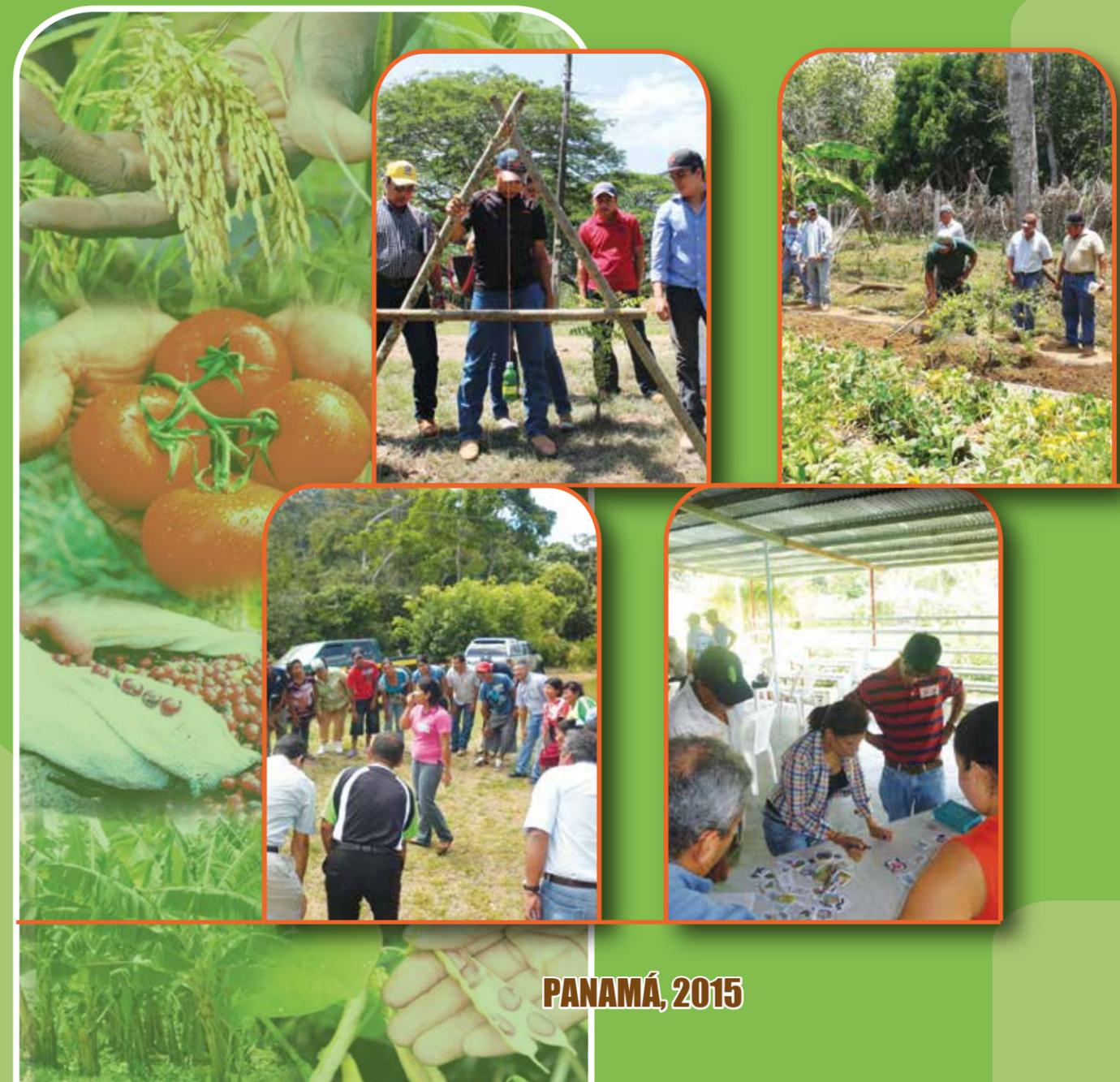
MINISTERIO DE DESARROLLO AGROPECUARIO

Guía Práctica de la Operatividad
Servicios de Extensión del Ministerio de Desarrollo Agropecuario

Publicación del Ministerio de desarrollo Agropecuario
Secretaría Técnica

Panamá, Altos de Curundú, Edificio 570
Tel.: 507-0644
www.mida.gob.pa

Diagramación e Impresión
Editora Sibauste, S.A.



PANAMÁ, 2015

ÍNDICE

Presentación

Introducción.....	5
Contenido de la Fase 0 Organización y Preparación.....	7
Metodología para la Caracterización (Agencia, Zona de Influencia y Rubro.....	8
1. Guía para la Caracterización de la Agencia de Servicios.....	10
2. Guía para la Caracterización de la Zona de Influencia de la Agencia de Servicios Agropecuarios (ASAs).....	11
2.1. Guía para la priorización de rubros para su atención por las Agencias de Servicios Agropecuarios.....	14
3. Guía para la Caracterización de rubros seleccionados.....	18
Contenido de la Fase 1 Ejecución.....	19
Metodología para la Ejecución Participativa para el Servicio de Extensión.....	20
1. Guía para realizar la reunión de promoción.....	21
2. Guía para la conformación de los grupos.....	23
3. Guía para el Diagnostico Participativo Grupal.....	24
3.1 Análisis de Problemas.....	26
4. Guía para la elaboración del Plan de Acción.....	29
4.1 Guía para la Formulación de la Línea de Base	33
5. Guía para elaborar el Plan Anual de trabajo del Extensionista.....	36
Contenido de la Fase 2 Seguimiento a la Autogestión del grupo.....	39
Seguimiento de autogestión del grupo.....	40
Anexo 1 Cuadro Resumen Metodología para la caracterización de la Agencia.....	45
Anexo 2 Formularios para la caracterización de la Agencia de Servicios Agropecuarios.....	46
Anexo 3 Estructura del informe de caracterización de la Agencia de Servicios.....	56
Anexo 4 Resumen Metodología para la caracterización de la Zona de Influencia.....	58
Anexo 5 Formulario de Caracterización de la zona de Influencia.....	59
Anexo 6 Estructura del informe de caracterización de la Zona de influencia.....	67
Anexo 7 Resumen de Priorización de Rubro.....	70
Anexo 8 Resumen de Caracterización del Rubro Seleccionado.....	71
Anexo 9 Estructura del Informe de Caracterización.....	72
Anexo 10 Resumen de la Metodología de Ejecución Participativa.....	74
Bibliografía.....	75

PRESENTACIÓN

Con el fin de promover la modernización del Servicio de Extensión institucional, y enmarcados en principios que respondan a la dinámica del sector agropecuario, se ha concebido la presente guía que contiene los elementos metodológicos de la operación del Servicio de Extensión que presta el Ministerio de Desarrollo Agropecuario.

El Plan Estratégico de Gobierno para el sector agropecuario se propone elevar la productividad y competitividad del sector primario, recuperar la soberanía alimentaria impulsar la agroexportación, fomentar el proceso de transformación e impulsar la explotación sostenible.

Para contribuir a lograr esas líneas estratégicas, el enfoque del servicio de extensión apunta a desarrollar los cuatro eslabones de la cadenas (pre-producción, producción, post producción y comercialización).

Se debe tener presente que el diseño de cualquier acción de intervención para el desarrollo agropecuario y/o rural a nivel local, regional o nacional requiere de la comprensión de la situación en la que se intervendrá. Por ello la realización de los diagnósticos participativos es fundamental, para definir objetivos y estrategias que sean lo más acorde con las necesidades y demandas identificadas de quienes serán sujetos de esta intervención.

Estas acciones persiguen generalmente mejorar la situación económica y social de los productores y de su familia. Sin embargo, son acciones que deben permitir no solo a los productores satisfacer sus intereses lo mejor posible, sino también los intereses de país. Estos dos puntos de vista son inseparables para diseñar y ejecutar una acción de intervención; ya que el sector primario genera importantes aportes en una economía nacional como: el suministro de alimentos y la seguridad alimentaria; la generación de empleos en el medio rural; la ampliación del mercado nacional, la provisión de materias primas y movimiento de capital para los demás sectores de la economía así como la protección de los recursos naturales y el ambiente.

Para que los resultados de estas acciones sean positivos y significativos debemos tener determinar claramente los objetivos y sumar aliados, tanto entes públicos como privados que sean partícipes de un plan de desarrollo productivo, social y económico en beneficio de los productores del país.

Secretaría Técnica

INTRODUCCIÓN

La Misión del Ministerio de Desarrollo Agropecuario es Normar, Coordinar y Brindar al sector agropecuario y a la ciudadanía en general, los **Servicios de Extensión Agropecuaria** a través de sistemas técnico- administrativos agropecuarios, brindando el recurso necesario en forma permanente, para asegurar el logro de los objetivos, políticas, normas y procedimientos de este Ministerio.

Para ello el Ministerio tiene dispuesto en toda la geografía del país unidades físicas, conocidas como **Agencias de Servicio Agropecuario**, que tienen la finalidad de brindar un servicio de Extensión oportuno basado en la demanda de las localidades o zonas de influencias asignadas. Esto se realiza por medio de recursos humanos, logísticos y equipos necesarios para operatizar planes y programas institucionales que apoyan la gestión de Extensión.

Esta guía propone a los extensionista una Hoja de Ruta para desarrollar una Estrategia de Intervención con enfoque de **agro cadena** en sus Zonas de Influencia.

Esto permite concentrar esfuerzos con todos los actores que intervienen y se relacionan técnica y económicamente desde la actividad agrícola primaria hasta la oferta al consumidor final, mediante la incorporación de los principales procesos: empaque, industrialización o transformación y distribución.

La primera fase denominada **0** es una radiografía de lo que se encuentra en los territorios, esa información valiosa debidamente registrada y analizada, da las luces de cómo será la intervención dentro de las zonas de influencia de una manera organizada.

La Segunda Fase que identificaremos como **1**, es el punto de partida con los productores que son sujetos de recibir el Servicio de Extensión, para lo cual desde el inicio se utilizarán técnicas basadas en la Educación de Adultos con sus principios de horizontalidad, flexibilidad y participación, motivando esa conciencia crítica y reflexiva del proceso. En esta fase se realizarán varios talleres participativos con los grupos de gestión de conocimiento, que se vayan formando de acuerdo al rubro o rubros prioritarios.

Los resultados de ese intercambio de conocimiento y experiencia, se verá reflejado en la matriz de Plan de Acción, en la que el extensionista tendrá los elementos necesarios para construir su Plan Anual de Trabajo.

Finalmente la Fase **2** es la culminación de todo el proceso desarrollado en tres años de manera continua, en la que los extensionistas podrán demostrar por medio de una **Gestión de Planificación por Resultados**, el nivel de mejora que obtuvo el grupo y la capacidad de autogestión propia.

Fase 0 Organización y Preparación

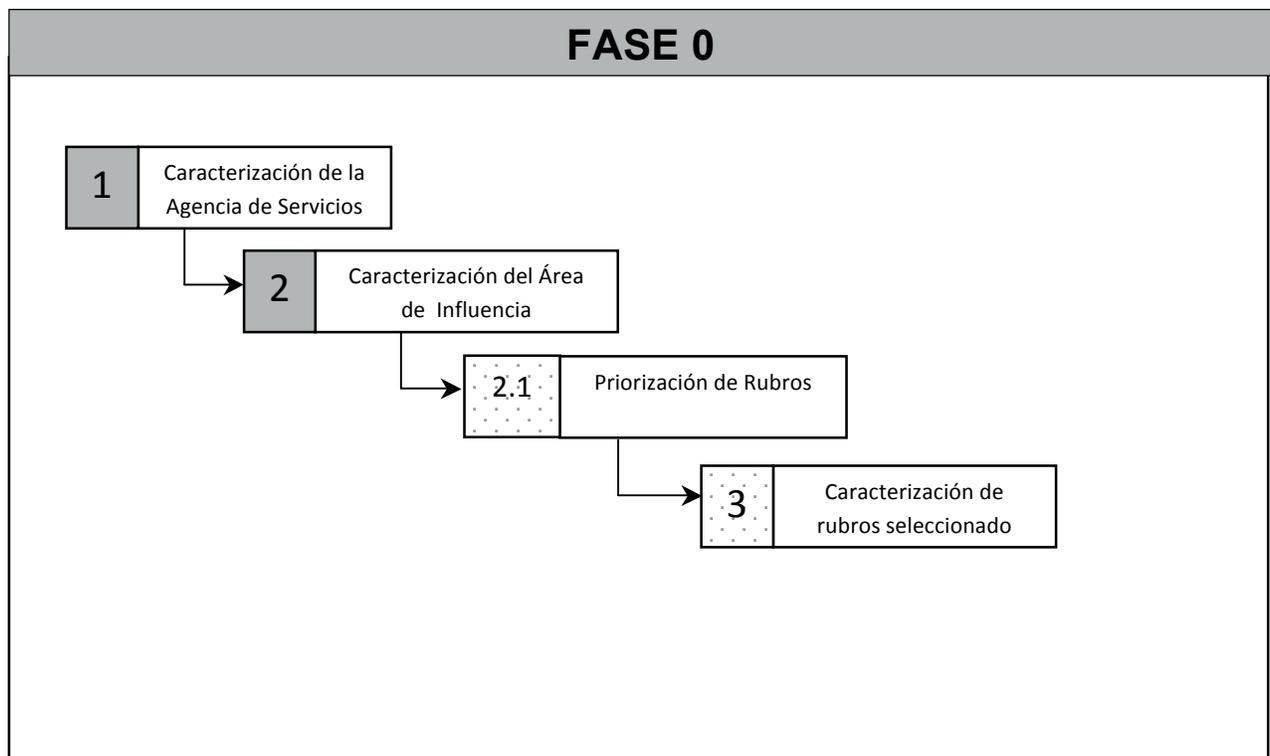
En esta fase se define con qué contamos para brindar el Servicio, analizamos el entorno del área de cobertura, se define a quienes atender y se analizan las actividades productivas a las cuales se dedican. Este análisis permite una visión integral de la situación del territorio y nuestra capacidad de dar respuesta a sus demandas con de manera organizada, con mayor eficiencia y calidad.

1. Caracterización de la agencia

2. Caracterización de la Zona de Influencia

2.1 Priorización de rubros

3. Caracterización del Rubro seleccionado



METODOLOGÍA PARA LA CARACTERIZACIÓN (AGENCIA, ZONA DE INFLUENCIA Y RUBRO)

Orientaciones generales

La caracterización es una de las acciones más importantes para la organización y preparación previa a la intervención, pues se trata de obtener una síntesis de la realidad de la Agencias, de la zona de influencia, de los rubros y el contexto que les afecta. La caracterización de la Agencia de Servicios se ha incluido en la fase 0 Preparativa porque se requiere determinar su situación y demandas para mejorar en lo posible los servicios brindados a los productores que demandan el mismo.

Metodología

☞ Paso 1: Acuerdo interno.

El proceso inicia con un acuerdo interno entre las diferentes instancias del Ministerio a nivel de la región y agencia para emprender conjuntamente el proceso; Pese a que se recomienda que la caracterización sea realizada por cada agencia, no obstante dependiendo de las limitaciones que puedan existir, se pueden realizar las caracterizaciones con el apoyo de los equipos regionales o nacionales.

☞ Paso 2: Equipo de trabajo

Conformación de un grupo de trabajo, que asumirá la tarea de elaborar las caracterizaciones de la Agencia, de la zona de influencia y de los rubros seleccionados. Este grupo a través de su coordinador debe procurar de ser necesario el apoyo del equipo técnico de la región y/o del nacional, además de la integración de otros actores del territorio de influencia de la Agencia.

☞ Paso 3: Diseño y programación.

Aclaración de los objetivos de la caracterización, su alcance, contenido, revisión de guías y formatos, todo ello establecido de un cronograma con la distribución de responsabilidades entre el equipo de trabajo.

☞ Paso 4: Recopilación de información.

Recolección y complementación de los datos alrededor de la situación general y de manera especial sobre la problemática de la agencia, tomando en cuenta la estructura de contenido que se propone en el Cuadro N° 1, factores a considerar para el ejercicio de caracterización, conjuntamente con la matriz para el registro de datos (Agencia, Zona de influencia y rubros). Esta estructura es una orientación, la cual puede variar de una Agencia a otra en función de sus características particulares.

La información que no esté actualizada o disponible el equipo procurara su búsqueda o actualización por las vías que les sean más factibles.

Para realizar las caracterizaciones, un aporte importante es la información disponible en fuentes que contienen datos formales o informales, escritos, orales o multimedia. De las fuentes de información (escritas u orales) a las que se puede recurrir figuran: Los censos poblacionales y agropecuarios; colecciones de Atlas; otros estudios de caracterización realizados con anterioridad; la información disponible en los expedientes de los productores que descansan en las agencias. Si ha habido presencia institucional en estas, es posible que existan informes, estudios y encuestas que pueden contribuir a la caracterización. Sin embargo, es probable es que la información sea insuficiente o desactualizada, originando un vacío de información.

Cuando existan vacíos de información, que es una situación muy común en las zonas rurales, será necesaria la realización de **estudios, sondeos, sesiones de grupo, informantes claves o entrevistas**.

Cuadro 1. Fuentes de datos para llenar los vacíos de información

- *Un **estudio** puede representar la aplicación de un cuestionario con el procesamiento y análisis de datos. Este mecanismo puede tener un costo alto, dependiendo del tamaño de la muestra utilizada.*
- *Un **sondeo** se refiere a un estudio menos ambicioso con un cuestionario corto o una guía de preguntas y una muestra bastante reducida.*
- *Las **sesiones de grupo o grupos focales** son entrevistas en grupo donde varias personas, consideradas como informantes claves, intercambian opiniones y responden preguntas sobre uno o más temas de interés. Los grupos focales son dirigidos por una persona entrenada que hace las veces de guía de grupo por diferentes temas y trata de que todos participen.*
- ***De la experiencia del equipo (Región o Agencia):** Especialmente la que se refiere al trabajo directo con los productores, le permitirá seleccionar los contenidos más factibles, es decir, aquellos que responden de mejor forma a los objetivos del trabajo.*
- ***Del contacto con personas claves e instituciones.** Es conveniente aprovechar el conocimiento no formalizado acumulado tanto por personas que viven en la zona de influencia, como por instituciones aliadas que accionan en el área. Y de funcionarios que laboraron en la Agencia.*

Por último, las entrevistas se hacen a personas consideradas informantes expertos sobre algún tema en particular. La información requerida para llenar estos vacíos, es fundamental que la suministren las personas de la misma comunidad o hayan

☞ Paso 5: Procesamiento de la información.

La información recogida debe organizarse, de manera que facilite su análisis y conclusiones. Puede ser graficada, en esquemas, si es factible, en planos u otra ayuda

visual. Estas a su vez servirán para preparar el documento o informe final. Las diferentes matrices y formatos para la captura de información serán utilizados para gestionar una base de datos, a nivel local, regional y nacional.

👉 Paso 6: Armado del documento.

El conocimiento se concreta en uno o más documentos que recoge las conclusiones más importantes de las caracterizaciones que se realizaran, sean estas de la Agencia, Zona de Influencia y de los rubros seleccionados, de manera que permitan conducir al equipo de trabajo y a los actores locales hacia las soluciones más acertadas, y servirá de insumo para los siguientes pasos. El trabajo de caracterización de la agencia, zona de influencia y rubro se efectúa siguiendo esta secuencia de seis pasos metodológicos, que como se plasmó con anterioridad requieren de parte de todos los participantes tiempo, compromiso y claridad en los objetivos. Los datos e informaciones a recoger una vez procesados, analizados y sistematizados constituyen los inventarios de recursos y problemas del área bajo investigación (Región, Agencia).

A continuación se explica brevemente cada uno de los pasos que guiarán a los equipos en cada ejercicio de caracterización.

1. Guía para la Caracterización de la Agencia de Servicios.

El caracterizar a la Agencia de Servicios como primer paso metodológico consiste en trabajar con el Formato de Caracterización de la Agencia, que consta de 5 secciones en las cuales debe registrarse la información relativa a: ubicación, organización para el trabajo, antecedentes, equipos y mobiliarios de trabajo, situación de la edificación.

Se requiere que el formato sea llenado en forma digital, en caso de llenarlo manualmente debe ser con letras de imprenta, y clara ya que esta información alimentara una base de datos sobre la situación en general de las diferentes Agencias de Servicio del Ministerio.

Objetivo

Determinar las fortalezas y debilidades de las Agencias de Servicios a través de la captura de información sobre las condiciones físicas, disponibilidad de talentos humanos, recursos y equipos que influyen en el desempeño del proceso de extensión y que contribuyen o no el desarrollo del territorio.

Pasos a seguir

1. Primero que todo, lea con detenimiento el Formulario de Captura de datos para la Caracterización de Agencias.
2. Antes de comenzar a resolver el Formulario, precise bien cuál es la información que deberá recolectar.
3. Establezca cuáles son las fuentes de información disponibles y dónde y con quién puede consultarlas.
 - a. Resoluciones internas del MIDA, leyes del sector agropecuario.
 - b. Las demás fuentes institucionales y de organizaciones con presencia en la zona.
 - c. Manual de procedimientos y asignación de funciones.

- d. Funcionarios (extensionistas y personal de apoyo) asignado a la Agencia.
 - e. Funcionarios (extensionistas y personal de apoyo) que laboraron en la Agencia de Servicios.
 - f. La edificación misma.
4. La descripción de la edificación y situación de la misma podrá hacerla con el apoyo de diagramas y de otro personal que tenga conocimiento en construcción. Puede complementar su información con fotos y croquis de la instalación
 5. Una vez haya consultado las fuentes de información, llene completamente el Formulario.
 6. Realice un análisis del equipo y mobiliario y de los recursos requeridos para el fortalecimiento de la Agencia
 7. Realizar un balance que permita identificar tanto las dificultades como las fortalezas de la agencia en el desarrollo del servicio de extensión a nivel local, así como proponer estrategias para mejorar la planeación del mismo. Este balance se puede hacer con un FODA

 **Sugerencias para los miembros del equipo de caracterización de agencias.**

En la consulta de documentos o revisión bibliográfica, necesaria para el llenado del Formato de caracterización de agencia, si encuentran inconsistencias en la información de dichas fuentes o ausencia de datos específicos, subsánelas mediante entrevista directa con funcionarios o ex funcionarios que hayan laborado en la agencia y sean accesibles además que conozcan las situaciones de la agencia.

Si se le dificulta la descripción de la edificación, apóyese con funcionarios que tengan conocimiento en construcción de obras.

2. Guía para la Caracterización de la zona de influencia de la Agencia de Servicios Agropecuarios (ASAs).

El resultado de la caracterización puede estar disponible o entregarse como herramienta de consulta a todos los actores interesados en el tema de desarrollo agropecuario o rural, como organizaciones del Estado, incluyendo las Unidades técnicas del Ministerio, ONG's, organizaciones comunitarias y empresas privadas.

Los grandes temas a considerar en su desarrollo son los aspectos naturales o físicos, sociales, económicos e institucionales y problemas sean sentidos y no sentidos. Los datos e informaciones a recoger una vez procesados, analizados y sistematizados constituyen los inventarios de recursos y problemas del área bajo investigación.

Objetivos

Desarrollar un conocimiento integral del territorio y de las personas con los que interactúan en la Agencia y reconocer los aspectos más relevantes para entender la condición actual de los productores y su potencial de desarrollo.

Se espera lograr los siguientes resultados:

- **Ponderar la importancia de la actividad productiva.** Esto apunta al rol que juega cada rubro dentro del sistema de producción agropecuario en la agencia, en términos de su aporte a la alimentación de la población y para su propio consumo (incluyendo aquellos que carecen de seguridad alimentaria) o de la generación de ingresos y empleos entre otros aspectos sociales y económicos. Se pueden considerar sistemas productivos donde hay uno o varios rubros comunes, ya sea intercalados por temporadas, o por seguridad alimentaria.
- **Seleccionar los rubros agropecuarios.** Luego de un análisis son seleccionados aquellos rubros en los cuales se hará mayor énfasis de atención directa. Esta selección no se debe interpretar que los otros rubros en la agencia y región serán dejados a un lado, solo que su atención se hará como asistencia técnica u otras modalidades (campañas sanitarias, incentivos etc.). Tampoco se excluyen aquellos que carecen de seguridad alimentaria, en este caso el rubro a desarrollar con estos grupos, debe ser uno o dos que tengan potencial para mejorar sus ingresos.
- **Definir el sujeto de atención.** Se determinará quien será el sujeto de atención en repuestas a la relevancia de los rubros seleccionados. Involucra la disponibilidad de recursos, del talento humano, de la geografía, la dispersión de las familias, del desarrollo de infraestructura de la zona y de la logística requerida para atender los puntos más distantes de la agencia. Lo importante es que exista afinidad en los objetivos de atención para lo cual deben tener necesidades comunes entre sí.
- **Determinar la capacidad del equipo para un trabajo eficiente y eficaz.** El equipo técnico de extensionistas debe estar lo suficientemente capacitado para desarrollar los contenidos que puedan surgir de las necesidades de los productores. Es conveniente rescatar las habilidades individuales ya sea que alguien conozca un rubro con mayor profundidad, o contar con los equipos de apoyos regionales e instituciones aliadas.
- **Analizar la estrategia de intervención.** Teniendo la información, se propicia una relación de dialogo entre extensionistas, técnicos especializados e investigadores de otras instituciones relacionadas a procesos de extensión, para la intervención institucional en la zona de influencia.



Sugerencias para los miembros del equipo de caracterización de la zona de influencia.

Antes de iniciar un proceso de caracterización de la zona de influencia el equipo de caracterización debe hacerse algunas preguntas, de autorreflexión sobre nuestro punto de partida y sobre nuestros intereses en el proceso.

El siguiente cuadro contempla algunas interrogantes que el equipo de caracterización puede adecuar, en su momento.

EJERCICIO DE AUTO-REFLEXIÓN	
¿De dónde partimos, que sabemos o desconocemos?	
▪	¿Qué conocemos de la gente? (Tipo de población, problemáticas generales, algo de su historia...)
▪	¿Qué conocemos del tema?, ¿qué dimensiones tiene, locales y globales?
▪	¿Existen procesos participativos en marcha, movimientos ciudadanos, etc.?
▪	¿Qué conocemos del ambiente del territorio?
▪	¿Cuáles son las actividades económicas que los pobladores desarrollan? ¿Cuáles son las más importantes?
▪	¿Cómo se organizan, cuáles son sus organizaciones principales?
¿A través de qué mecanismos hemos definido el tema del proceso?	
▪	¿Responde el tema delimitado a una necesidad sentida por la comunidad, por nosotros, por la Administración...? Por algún movimiento (en particular, en general)?
▪	¿A quién ocupa y a quién preocupa el tema objeto del proceso?
▪	¿Escuchamos sólo lo que se dice en reuniones más formales, o también las posiciones que están escondidas, para que no se bloquee el proceso?
¿Qué posición ocupamos?	
▪	¿Qué papel ocupamos en la red comunitaria (agentes externos, protagonistas...), con quién nos relacionamos?
▪	¿Qué capacidad de acceso tenemos a los sectores implicados, agentes sociales, Administración, etc.?

Pasos a seguir

1. Primero que todo, lea con detenimiento el Formulario de Captura de datos para la Caracterización de la Zona de Influencia.
2. Antes de comenzar a resolver el Formulario, precise bien cuál es la información que deberá recolectar.
3. Establezca cuáles son las fuentes de información disponibles y dónde y con quién puede consultarlas.
4. El equipo de caracterización formado con antelación (para la fase de la Agencia de Servicios) de requerirse será reforzado o se harán cambios en sus integrantes
5. Organizar el trabajo, distribuir las tareas y los responsables de cada una
6. Realizar una revisión de las informaciones documentales (bibliográficas y estadísticas). Compartir la información disponible para obtener los datos requeridos mediante la utilización de las fuentes escritas como son: estudios elaborados y disponibles, datos estadísticos de las cifras oficiales del país, informes, observaciones propias entre otros.
7. Determinar los vacíos y seleccionar la metodología a utilizar para llenar estos vacíos de información.
 - a. Entrevistas semiestructuradas: se deja abierta la posibilidad para que en cada Agencia conforme a sus realidades recurra a fuentes de información directa, esta se logra consultando con los líderes de la zona, productores, comerciantes, directivos de organizaciones de productores y otros actores que se estimen que pueden proporcionar la información de importancia del área. La información se complementa con actores claves de instituciones de investigación, educación y otros

- b. Visitas a la(s) localidad(es) relevante(s): La observación y el registro de aspectos técnicos y comerciales del(los) producto(s) bajo análisis es importante en esta primera etapa, pues orienta las fases subsecuentes, e incluso permite afinarla búsqueda de material estadístico y bibliográfico.
8. Estructurar el cronograma de caracterización con las fechas de entrega de cada tarea
9. El equipo debe llenar las diferentes secciones de la matriz de Caracterización de la zona de influencia (ver anexo), recurriendo a sus diferentes fuentes de información (escritas o habladas)
10. Aplicación de la metodología de priorización de rubros
11. Preparar informe de caracterización conforme a la Guía de elaboración de informe de caracterización(ver anexo)

2.1 Guía para la Priorización de rubros para su atención por las Agencias de Servicios Agropecuarios

La matriz de ponderación de rubros pone a disposición de quienes tomaran la decisión final de seleccionar los rubros en una determinada Agencia de Servicios, un conjunto de factores que deben ser considerados al momento de definir la conveniencia de un rubro sobre otro. La calidad de este ejercicio dependerá de la objetividad que establezca el equipo de ponderación.

En este sentido, es necesario entender la herramienta como un mecanismo de consulta para facilitar la toma de decisiones del servicio de extensión

Objetivo

Facilitar la toma de decisión al equipo de ponderación y selección de rubros, sobre la base de aplicar criterios pre establecidos para que la selección de rubros agropecuarios entre un conjunto de estos sea de un modo ordenado, sencillo y flexible.

Pasos a Seguir

1. Identificar, inventariar y listar los Rubros que se van a evaluar. Para esta etapa se colocara en la columna de rubros los mismos que fueron inventariados, de igual forma en la columna de tecnología la que fue tipificada en el inventario de rubro.

a. Rubro y Tecnología

Para esta etapa se colocara en la columna de rubros los mismos que fueron inventariados, de igual forma en la columna de tecnología la que fue tipificada en el inventario de rubro.

2. Calificación de las variables para cada producto contemplan lo siguiente:

a. **Número de Productores** Para este criterio el número de productores se considerara en los productores que están dedicados al rubro inventariado, considerando como productor a la persona o personas que efectúan la inversión en el rubro que se está valorizando. La cantidad de productores será proporcional al porcentaje asignado en el criterio, el cual no debe ser mayor de 25%.

Criterios para Asignación de Valores	
% de productores dedicados al rubro en relación al total de productores	Valor Asignado %
1 % a 20 %	5
21% a 40 %	10
41% a 60 %	15
61% a 80%	20
81% a 100%	25

b. **Aporte social y económico:**

para dar valor a este ítem se está considerando los criterios abajo mencionados que sumados no deben pasar del 15%. Son los siguientes:

○ **Cantidad de jornales por unidad(ha)/ciclo de cultivo**

Los valores estarán condicionados a la evaluación interna del extensionista al rubro en el territorio y no deben ser mayor de 5%,3%, y 2%, para la cantidad de jornales.

○ **Destino de la producción**

Los valores para el destino de la producción estarán condicionados a la evaluación interna del extensionista al rubro en el territorio y no deben ser mayor de 5%,3% y 2%, para uso local, regional o nacional de la producción.

Aporte Social	Jornales	Valor
Cantidad de jornales por unidad (Ha)/por ciclo de cultivo	1--5	2%
	6 --10	3%
	> -10	5%
Destino de la producción	uso local	5%
	uso regional	3%
	uso nacional	2%
Agrega Valor	local	5%
	regional	3%
	nacional	2%

○ **Agrega Valor**

Los valores agregados del rubro estarán condicionados a la evaluación interna del extensionista al rubro en el territorio y no deben ser mayores de 5%,3% y 2%, para local regional y nacional.

c. **Aporte Económico:** Se tomarán cinco aspectos para darle valor a este ítem, los cuales sumados no deben pasar de 15%.

○ **Mercado :**

Se considerará un valor como máximo de 5%, para el local el cual está condicionado a una evaluación interna del extensionista en cuanto al mercado donde se destinara el producto.

Se considerará un valor como máximo de 3%, el cual está condicionado a una evaluación interna del extensionista en cuanto al destino sea nacional. Se considerará un valor como máximo de 2%, cuando el destino sea para el mercado internacional.

Aporte Económico		Valor
Mercado	local	5%
	nacional	3%
	internacional	2%
Valor de la inversión	baja	2%
	media	3%
	alta	5%
Costo de producción	baja	2%
	medio	3%
	alto	5%

○ **Valor de la Inversión:**

Se considerará un valor como máximo de 5 %, cuando el valor de la inversión es alta ,3% media y 2% baja el cual está condicionado a una evaluación interna del extensionista en cuanto a los parámetros del territorio.

○ **Costo de Producción:**

Se considera un valor de 5% para los costos de producción alta,3%medianos y 2% bajos, los cuales están condicionados por el extensionista en su evaluación en el territorio

d. **Potencial productivo y comercial**

Tendrá un valor como máximo de 15% cuando sumados los criterios determinados en este componente.

○ **Productivo:**

Se considera la capacidad productiva que representa este rubro en el territorio que se está desarrollando, la evaluación deberá ser analizada por el técnico extensionista en base a los rendimientos promedios nacionales, el valor asignado

no debe ser mayor de 15% en condiciones edáficas, superficie de producción y disponibilidad de agua.

Potencial productivo y Comercial		Valor
Productivo	Condiciones edafoclimáticas	5%
	Incremento de superficie de producción	5%
	Disponibilidad de agua	5%
Comercial	Preferencia del consumidor	5%
	Rentabilidad por la inversión	5%
	Bajo riesgo de acceso al mercado	5%

○ **Comercial**

Para este ítem se visualizará por parte del técnico extensionista del potencial comercial que presenta el rubro en cuanto a la preferencia del consumidor, rentabilidad por la inversión, y riesgos de acceso al mercado, para tal efecto la suma no deben tener un valor mayor de 15%.

e. Impacto Ambiental

Para determinar el valor otorgado a este ítem, el técnico deberá considerar si el rubro al ser ejecutado en una determinada localidad, sus acciones provoca trastornos al ambiente donde se están implementando, el cual requiere la intervención para mitigar estas acciones en el medio donde se encuentra, el valor a considerar no debe pasar de 15%, otorgando valores en afectaciones en el agua, aire y suelo, de igual forma las bajas implementación de prácticas agrícolas.

Impacto Ambiental	Valor
Impacta considerablemente su implementación en la a contaminación ambiental (agua, aire, suelo)	10%
Baja implementación de buenas prácticas agrícolas	5%

3. Cálculo del puntaje o “ranking” de cada producto.

En una matriz donde se indican los rubros y los criterios evaluados se hace la sumatoria de los puntajes asignados En orden descendente se listan los rubros iniciando con los de mayor puntaje a los de menor puntaje. Los de mayor puntaje serán los que tendrán mayor énfasis en la atención y se debe analizar si la Agencia puede brindar el servicio.



Importante: La priorización solo nos indica por dónde empezar para decidir a quienes se va a atender. Luego, en el proceso de análisis con los productores, puede surgir otro rubro con mayor potencial para el grupo atendido y agregarse o reemplazar al rubro priorizado. El rubro priorizado no significa que el extensionista debe restringir a los productores que se dedican a ese rubro, sino que debe tener una visión amplia para identificar y valorar nuevas oportunidades.

N°	Rubros	Tecnología	N° Productores del rubro/total productores	Aporte		Potencial		Impacto Ambiental
				Social	Económico	Productivo	Comercial	
PUNTUACIÓN			25%	15%	15%	15%	15%	15%
1								
2								
3								
4								

3. Guía para la Caracterización de rubros seleccionados.

Seleccionado los rubros con los cuales se hará el mayor énfasis de atención directa por parte del equipo de extensionistas de una agencia de servicios agropecuarios, se procede a su caracterización.

Igual que ha acontecido con la caracterización de Agencia y la zona de influencia se formaran equipos de apoyo y de discusión para realizar esta descripción de los aspectos más importantes o sobresalientes del rubro.

Un aspecto importante en esta caracterización de rubros es y se requiere:

- 1) La identificación de los actores (directos e indirectos) relacionados con el rubro
- 2) Reconocer su posición y las relaciones en el desarrollo del rubro, y
- 3) Caracterizar a los actores- tipología— presentes en cada nivel de la cadena/rubro.

El resultado de este análisis orientará los pasos de los siguientes ya que será la manera en que se organizará la atención del servicio de extensión, referido a la formación de grupos de productores por rubro y tipología (tecnología, territorio, destino de la producción).

Objetivo

Describir el rubro seleccionado en la Matriz de priorización, en su recorrido, desde que se planea su producción hasta que llega al consumidor, es decir, en cada una de sus fases desde la pre-producción; producción primaria, manejo de la posproducción (pos cosecha y transformación) y las consiguientes conexiones con los mercados de consumo.

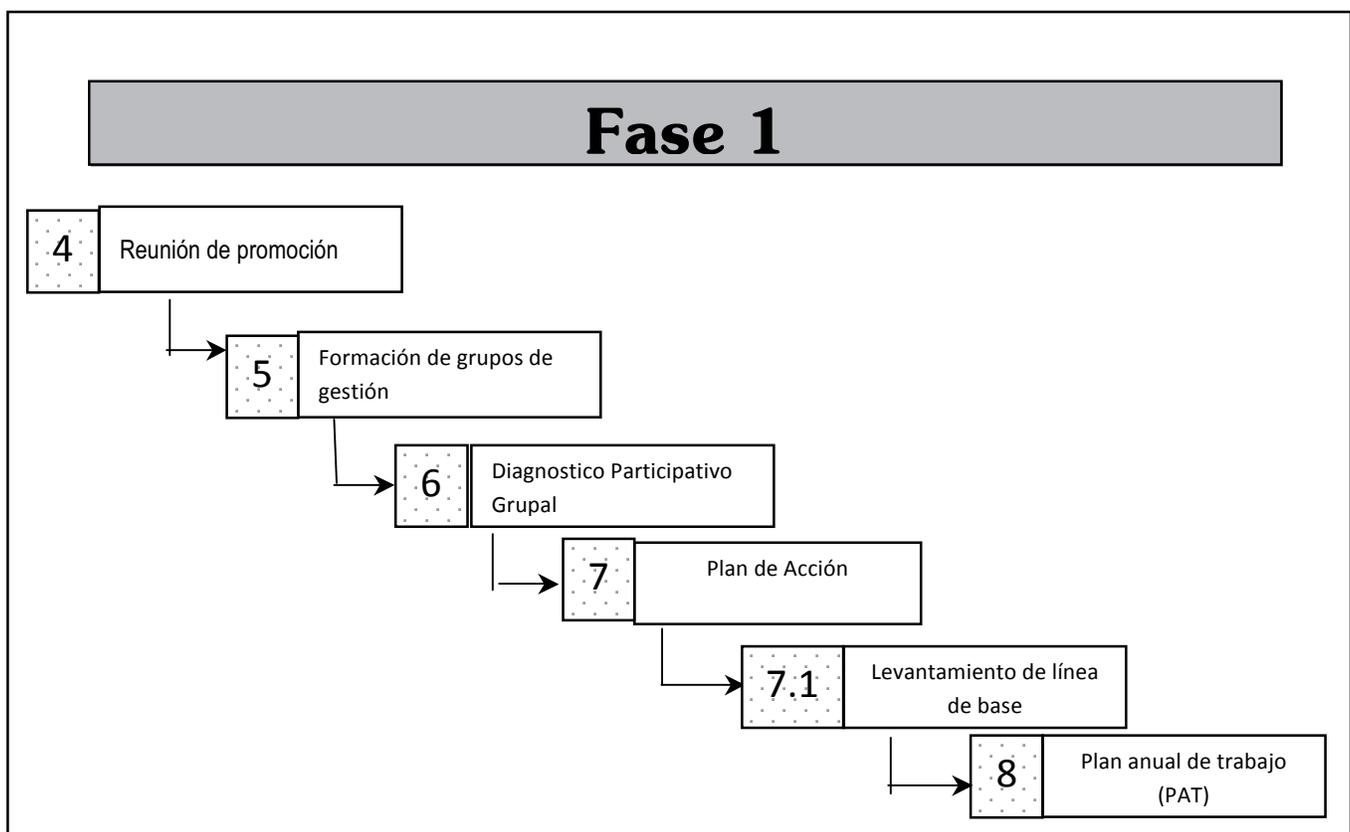
Pasos a seguir

1. Establezca cuáles son las fuentes de información disponibles y dónde y con quién puede consultarlas.
2. El equipo de caracterización del rubro será liderado por el extensionista asignado al mismo, el cual será el responsable pero requerirá del apoyo del resto de la Agencia para recopilar la información.
3. Identificar a los actores que conforman la cadena productiva del rubro diferenciándolos por cada una de las fases: **preproducción, producción primaria, pos cosecha - agroindustria, comercialización.**
4. Reconocer su posición y las relaciones en el desarrollo del rubro
5. Caracterizar a los actores- tipología— presentes en cada nivel de la cadena/rubro.
6. Realizar una revisión de las informaciones documentales (bibliográficas y estadísticas). Compartir la información disponible para obtener los datos requeridos mediante la utilización de las fuentes escritas como son: estudios elaborados y disponibles, datos estadísticos de las cifras oficiales del país, informes, observaciones propias entre otros.
7. Determinar los vacíos y seleccionar la metodología a utilizar para llenar estos vacíos de información.
8. Preparar informe de Caracterización del Rubro Seleccionado conforme a la Guía de elaboración de informe de caracterización (ver Anexo 9)

Fase 1 *Ejecución*

En esta fase se realizan acciones para obtener el conocimiento situacional de los grupos de productores que serán sujetos de la atención directa del Servicio de Extensión. Con ello como base, surge la planificación y ejecución participativa para el mejoramiento de capacidades, actitudes y habilidades de los productores por medio de procesos educativos no formales y otros tipos de acciones.

- 1. Reunión de promoción**
- 2. Formación de grupos de Gestión**
- 3. Diagnostico Participativo Grupal**
- 4. Plan de Acción**
 - 4.1 Levantamiento de Línea de Base**
- 5. Plan Anual de Trabajo**



METODOLOGÍA PARA LA EJECUCIÓN PARTICIPATIVA PARA EL SERVICIO DE EXTENSIÓN

Orientaciones Generales

Con base a la tipología de actores del eslabón de producción primaria realizada en la fase de caracterización del rubro seleccionado, se hará la organización de atención del servicio de extensión.

Esta fase contempla las siguientes actividades. Reunión de promoción y formación de grupos; el diagnóstico participativo y la planificación participativa de actividades iniciales y su validación.

Pasos a seguir

1. Realizar una reunión de promoción con los productores de cada rubro seleccionado
2. Conformar los grupos a atender de acuerdo a su ubicación, afinidad, y accesibilidad a los productores que han decidido recibir el servicio de extensión a través del proceso participativo propuesto.
3. Aplicar herramientas de diagnóstico del o los grupos a atender para conocer sus necesidades y su situación inicial
4. De acuerdo a los resultados del diagnóstico plantear acciones de manera participativa en conjunto con los grupos estableciendo el Plan de Acción de los grupos de gestión.
5. De acuerdo a los resultados planteados en el Plan de Acción se formulan indicadores que demostrarán los resultados alcanzados. De acuerdo a estos indicadores se construirá la Línea de base o punto de partida para conocer la situación antes de iniciar la intervención.
6. Los extensionista formularan su Plan Anual de Trabajo de acuerdo al Plan de Acción definido por los grupos de gestión.

1. Guía para realizar la reunión de promoción

Las reuniones de promoción permiten tener un contacto general con los interesados como un grupo demandante que representa la comunidad para iniciar las actividades con el apoyo del servicio de extensión de la Agencia.

Se debe tomar en consideración que se encontraran varias categorías socioeconómicas en la misma comunidad: género, edad, religión, etnia, estrato económico, poder (líder y los demás), profesión, tenencia de tierra, rubro, tecnología, problemas, intereses, objetivos y pueden variar las necesidades de acuerdo a ellas. Por ello basados en la propuesta de organización grupal sugerida en la Agencia producto de la caracterización de actores por rubros se les invita a que participen en las reuniones de promoción y organización de los grupos.

En el caso de existir grupos con experiencia de trabajo con otros proyectos y actualmente inactivos, es una alternativa tratar de reorganizarlos y motivarlos a participar de las acciones del servicio. (Se debe tener presente que estos grupos ya organizados con anterioridad podrán existir productores con rubros diferentes esta situación habrá que analizarla si tienen correspondencia o no afectarían el objetivo perseguido).

Objetivos

- Divulgar la forma de operar del Servicio de Extensión, de la institución y la metodología de trabajo en la zona de influencia de la Agencia.
- Establecer un acuerdo entre las diferentes comunidades (grupos de productores) y el servicio, si la comunidad participa, formar o reorganizar un grupo de productores.

Pasos a seguir

1. Identificar los productores que los productores que se dedican a los rubros seleccionados.
2. Planificar la reunión, lo cual implica determinar el lugar la fecha y la hora, así como la logística necesaria, los materiales y equipos a utilizar entre otras.
3. Organizar la reunión haciendo la convocatoria para los productores de cada rubro. Existen varios métodos para la convocatoria para la reunión de promoción, tales como invitaciones personalizadas, anuncio con cartel en los lugares públicos, distribución de volantes de aviso de la reunión, visita casa por casa, convocatoria de los padres a través de estudiantes de las escuelas, entre otras opciones. Además de contar con la ayuda de las personas claves.
4. Preparar la reunión con los materiales que deben elaborarse previamente para hacer más eficiente el tiempo disponible:
 - a. *Agenda:*
 - ✓ *Bienvenida o saludo*
Se agradece la asistencia al evento, dependiendo del grupo se puede considerar o no hacer una invocación religiosa con alguno de los participantes.
 - ✓ *Dinámica de presentación*
Esto es importante para relajar al grupo y lograr que puedan lograr un nivel de confianza que les permita expresarse cómodamente durante el resto de la reunión.

✓ *Lineamientos y Metodología del Servicio*

Se explica la estrategia del Ministerio para brindar el Servicio de Extensión que será con atención continua, no individual, se basa en logro de resultados que parten de objetivos concretos del grupo a través del desarrollo de capacidades y la planificación participativa.

✓ *Requisitos para las actividades*

Interés de los miembros en el aprendizaje para el mejoramiento de actitudes, capacidad para manejar mejor la tecnología productiva del sistema productivo en el que el grupo se inserta.

Importancia de formar un grupo no solo para el desarrollo de actividades de forma grupal, sino buscar otros beneficios a futuro.

Compromiso para la asistencia y la cooperación en la organización de los diferentes eventos programados.

Importancia de la participación de la familia, todos están invitados: mujeres, hombres, niños y jóvenes en el grupo.

✓ *Discusión de los participantes*

Una vez se ha explicado todo, se brinda un espacio para que los participantes puedan discutir solos y tomar su decisión. Si el grupo está organizado formalmente, no es necesario que todos participen, pueden aceptar algunos y otros no.

✓ *Acuerdos*

En los acuerdos debe quedar establecido el día y hora de reunión, de manera que sea conveniente al grupo y todos incluyendo el extensionista puedan contar con ese día en su programación para cumplir el compromiso de atención continua. Debe programarse la siguiente actividad y dejar tareas que los participantes deben cumplir para la siguiente reunión.



Importante:

Surgirán cuestionamientos de parte de los productores, que el equipo de agencia deberá solventar en su momento, sin embargo le aportamos algunas ideas que les pueden ayudar.

Cuando la conversación y discusión abierta se acaben, puede determinarse en consenso si los productores invitados y los que se presentaron, quieren participar como un grupo o no. No se necesita tomar la decisión en una sola reunión, si los que asisten a la reunión necesitan pensarlo más. Si quieren más tiempo para tomar la decisión o para preguntar a los demás que no asistieron a la reunión, pueden dejarlos en este momento y programar la otra reunión, pero lo más pronto posible.

2. Guía para la conformación de los grupos

Después de definir en la reunión donde participan los productores del rubro seleccionado, es probable que el extensionista cuente con la aceptación de los productores para recibir el Servicio de extensión. De ahí que deba establecer una estrategia para su atención de manera grupal.

Objetivo

Definir la distribución de los grupos de productores a atender para brindar el servicio de Extensión

Pasos a seguir:

1. Evaluar al menos dos alternativas para la selección de los grupos: a) Trabajar con grupos formados por otros proyectos u organizaciones locales y b) organizar nuevos grupos. (Estos grupos pueden estar constituidos formal o informalmente).
2. Al momento de conformar el grupo se les puede solicitar a sus integrantes que les den un nombre y se constituya un comité de apoyo a la gestión del extensionista. Posteriormente se irán añadiendo reglas y responsabilidades a cada uno de los miembros del grupo.
3. El número de integrantes será al menos de 10 productores a un máximo de 25 productores, influirán:
 - a. la cantidad de integrantes,
 - b. las distancias que se tienen que recorrer para llegar al lugar de reunión
 - c. el factor cultural de asociarse para trabajar colectivamente. Aunque ello no implica que la producción sea colectiva. El máximo de grupo que un extensionista podrá atender será de 3 grupos.
 - d. Considerar el tiempo o la distancia de desplazamiento de los productores, este condicionara su participación a los distintos eventos a desarrollar. La mayor asistencia y puntualidad se obtendrá cuando los productores se encuentren a una distancia que requería al menos de media hora a pie o en caballo para llegar al sitio de la reunión.
4. Una vez que se conforme el grupo, el extensionista dará inicio a la apertura del expediente, este será un expediente por grupo y con la información requerida de cada uno de sus integrantes.

En algunos casos, se puede apoyar a los productores con el transporte a los sitios de reunión; sin embargo, no es recomendable que esto se constituya en la regla, ya que puede dificultar la continuidad del grupo en el proceso.

3. Guía para el Diagnóstico Participativo Grupal

El Diagnóstico Participativo es una actividad semi-estructurada y flexible en la se aplica una serie de instrumentos metodológicos para facilitar el suministro de información de la situación actual, a la vez que propicia el intercambio entre los participantes para la identificación y priorización de actividades concretas.

Los Diagnósticos pueden conllevar varias sesiones de trabajo. Se debe coordinar la fecha y lugar explicando, que necesitan un lugar con facilidades donde pegar los papelógrafo y preparar los alimentos de ser necesario.

Un programa largo del taller con varios días en secuencia, no garantizará la mayor participación de las mismas personas porque ellos/as tendrán otros compromisos. Cuando se realizan los talleres en días separados, no deberían programar los días muy alejados para que los integrantes del grupo se mantengan motivados y no se le olvide lo que se habló en las sesiones o días anteriores

Es recomendable formar un equipo, al menos con tres personas que han tenido esta vivencia o formación, lo que será una capacitación o entrenamiento sobre la marcha.

Objetivo

Entender y valorar la situación del grupo atendido, para identificar y definir de manera participativa los principales problemas que afectan al grupo de productores y que el servicio de extensión pretende atender o solucionar.

Pasos a seguir

1. Planificar la reunión en este caso el Taller de Diagnóstico y Análisis de Problemas, lo cual implica determinar el lugar la fecha y la hora, así como la logística necesaria. Pueden realizarse varias reuniones de acuerdo al número de grupos conformados, o la disponibilidad de tiempo. También se recomienda hacer una sesión para diagnóstico y otra para el análisis
2. Organizar la reunión haciendo la convocatoria para los productores de cada grupo conformado, según los métodos utilizados anteriormente.
3. Preparar la reunión o Taller de diagnóstico, ello implica
 - a. Preparar la agenda (Saludo, Dinámica de presentación, Resumen de la última reunión, diagnóstico, acuerdos y compromisos)
 - b. Revisar las dinámicas, herramientas y técnicas a utilizar
 - c. Recopilar los materiales necesarios
 - d. Coordinar con el personal de la Agencia o la Regional para garantizar el apoyo requerido. Uno facilita el uso de una herramienta, otro ayuda la facilitación preparando papeles, tarjetas, cinta adhesiva; otro anota los resultados observando la discusión con atención para preguntar la información que falta. La facilitación se puede alternar por herramienta, para que los participantes no se cansen con la misma persona que habla.

4. Realizar el Taller de diagnóstico

- a. Hacer la reflexión inicial con el grupo sobre lo que es una cadena, los límites de cada uno de los cuatro eslabones de la cadena de producción y como se afecta el resultado que se obtiene en la cadena de producción si uno de esos cuatro eslabones está débil.
- b. Agrupar en 4 grupos (uno por cada eslabón de la cadena), y eligen un relator. En cada grupo los participantes expresarán los problemas de un eslabón de la cadena de producción con la orientación del facilitador.
- c. En una plenaria, un relator por grupo presenta los problemas identificados en el eslabón que desarrollaron en conjunto, para que entre todos validen la información o la modifiquen.
- d. Registre la información en una matriz



Importante:

La técnica participativa recomendada es la lluvia de ideas, utilizando la visualización de tarjetas, ver en Anexos los Consejos para aplicar la lluvia de ideas

Pre producción	Producción	Post producción	Destino de la producción



Importante: UN PROBLEMA ES UNA NECESIDAD INSATISFECHA

Se debe tomar en consideración lo siguiente:

- Se deben establecer sólo problemas existentes, no potenciales.
- Plantear el problema como un estado o hecho negativo para brindar claridad.
- Definir el área de enfoque o a la población afectada, permite acotarlo y clarificarlo.
- Sustentar las situaciones negativas planteadas con diagnósticos, estudios, información estadística y con la evidencia respecto de cómo se resolvió en otros contextos.
- Un problema no es una necesidad, Ejemplos: Atención médica de emergencia o Acceso a una vivienda decente.
- Un problema no es un sector; Ejemplos: La seguridad, la educación, la salud.
- Un problema no es un tema; Ejemplos: El agua, las cloacas, la contaminación.
- Un problema no es una solución; Ejemplo: La construcción de una carretera, la instalación de un centro de comunicaciones o la construcción de una sede.
- Un problema no es un objetivo; Ejemplos: Generar empleo productivo o incrementar las exportaciones.
- Un problema no es la ausencia de una solución, porque pierde sentido el análisis estratégico; Ejemplos: La inexistencia de un acueducto o de una carretera.

3.1 Análisis de Problemas

Luego de la identificación de los problemas por eslabón de la cadena de producción, se construye un árbol de problemas por eslabón, que no es más que un esquema de relaciones de causas y efectos.

Objetivo

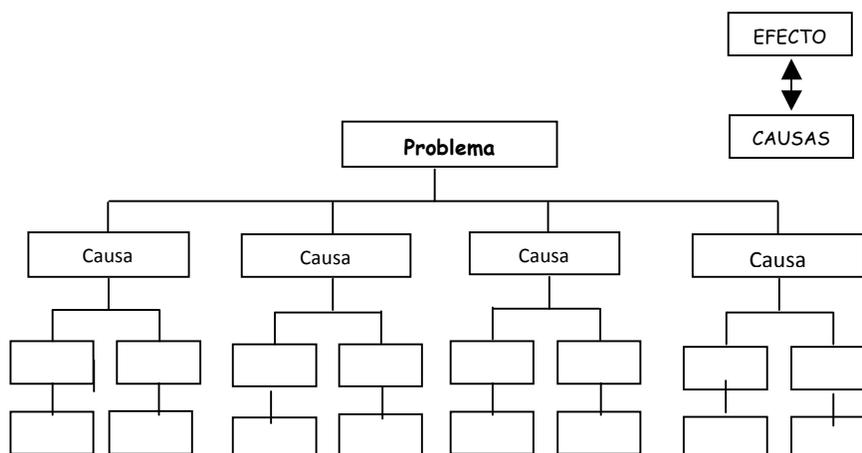
Identificar las limitantes en cada fase de la cadena productiva con el análisis secuencial del proceso, considerando las etapas que se desarrollan en cada fase.

Pasos a seguir

Una vez obtenida la lluvia de ideas con todos los problemas expuestos, agrupados y descartados, se debe seleccionar un problema central. Esta se puede realizar a través de los siguientes métodos: basada en criterios; matriz de doble entrada; matriz de puntuación o Scoring; o por análisis y consenso de los participantes al taller. (Ver anexos)

1. La tarjeta, con el problema central seleccionado, se coloca sola en un papel manila, tablero o pared.
2. Se buscan las causas directas que provocan el problema central. Para encontrar las causas, la pregunta clave que es necesario plantearse es ¿POR QUÉ?, es decir, ¿Por qué ocurre este problema? Las respuestas a estas preguntas serán las causas, las cuales se buscan en los demás problemas identificados que no resultaron tan importantes como el problema escogido y se colocan debajo. Si no existe la respuesta en los otros problemas, se procede a escribirla en una nueva tarjeta y se coloca debajo del problema central.
3. Se buscan las causas de las causas. Debemos continuar preguntándonos POR QUÉ ocurren los problemas que son causas del central, de manera que se encuentren las causas de las causas. Es decir las situaciones que originan esas causas, hasta por lo menos tres niveles inferiores.
4. Se verifica la validez del esquema de relaciones de causas y efectos. Cuando terminamos de encontrar las causas hasta un tercer nivel, obtendremos un esquema de relaciones de causas y efectos, del cual se verifica su validez. Esto se realiza corroborando, según la posición de cada tarjeta, que la tarjeta de arriba corresponde al efecto de la tarjeta que esté debajo, o viceversa, que la que esté debajo, efectivamente es la causa de la tarjeta superior. Finalmente el esquema presentará una forma parecida a la siguiente gráfica:

Esquema del Árbol de problemas

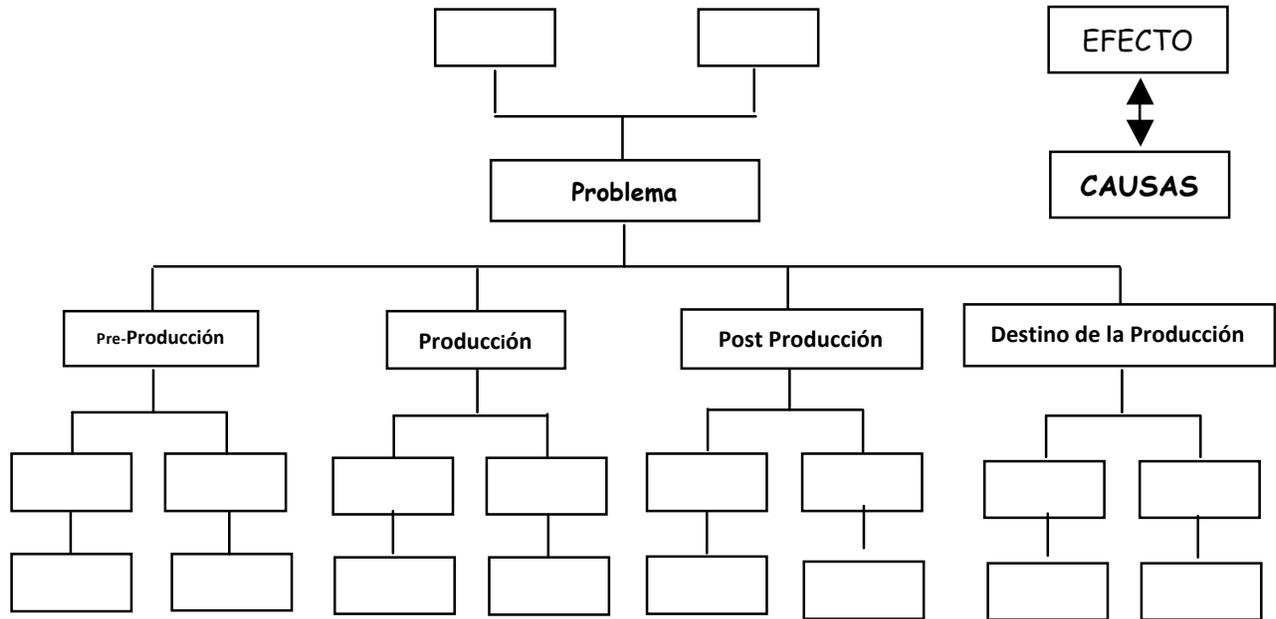


5. Luego, se determina si alguno de los problemas percibidos por los involucrados son efecto del problema de desarrollo y se lo coloca en la parte que está por encima del problema central. Se examina cada uno de los efectos anotados y se estudia si éste a su vez provoca otros efectos sobre el medio, las personas o la economía.
6. Se verifican las relaciones causa y efecto en cada árbol de problemas
7. Consolidación de los Árboles de Problema por Eslabón, en un solo Árbol de Problemas

Cuando tenemos contruidos los cuatro árboles, uno por eslabón de la cadena de producción, entonces procedemos a consolidarlos en un solo árbol de problemas, de siguiente manera:

- a) Se identifica un problema central, común para los cuatro eslabones de la cadena de producción y se coloca en la parte superior a estos en el esquema. Este debe ser efecto de los problemas centrales de cada árbol de los eslabones. (vea el esquema del árbol de problemas consolidado)
- b) Se identifican las causas Los problemas centrales de cada árbol que no fueron seleccionados, serán ahora las causas primarias del problema central general identificado. El resto de las causas de cada árbol de problemas se ubicaran en la parte inferior de las causas primarias.
- c) Se buscan los principales efectos del problema central y se colocan en la parte superior a este.
- d) Se verifica una vez más la validez de las relaciones causas y efecto
- e) Luego se realiza la plenaria, donde los relatores de cada grupo presentan el árbol de problemas consolidado, en un esquema parecido a la siguiente gráfica:

Árbol de Problemas Consolidado



4. Guía para la elaboración el Plan de Acción

Sobre la base del análisis integral de las principales potencialidades y limitaciones determinadas mediante el Diagnóstico, se procede en forma participativa, entre agricultores y técnicos, a planificar las principales actividades a realizar en las fincas de los productores del grupo de gestión atendido.

El Plan de acción consiste en documentar de manera organizada las actividades a realizar, así como asignar responsabilidades y tiempos en la ejecución de éstas, con el fin de mejorar el desempeño de los productores que participaran del proceso. Este Plan es importante también para el seguimiento y la evaluación de resultados.

En este caso la metodología se utilizará la metodología del Marco lógico, sin embargo es posible utilizar otras herramientas. Ello implica una definición clara del fin macro, compuesto de varios objetivos para alcanzarlo; que se requieren resultados específicos que demuestren el logro de estos objetivos y actividades específicas para lograr los resultados.

Objetivo

Establecer el conjunto de actividades en forma organizada que serán necesarias para alcanzar lograr los objetivos propuestos por el grupo de gestión atendido.

Pasos a seguir

1. Redacción de objetivos. Después de obtener el esquema de relaciones de causas y efectos cada problema se convierte en objetivo.

Para ello las situaciones negativas encontradas, es decir los problemas, se redactan como situaciones positivas alcanzadas. en el cada causa se convierte en un medio y cada efecto en un fin árbol de problemas Pueden utilizarse verbos con terminaciones en ar, er o ir o las terminaciones ado e ido Ejemplo Plantar, Establecido.

- a. Verificamos la relación medio fin Una vez redactados los problemas con objetivos, procedemos a verificar la coherencia de las relaciones medios-fines en el árbol de objetivos. En este caso la pregunta clave es CÓMO y la respuesta a esta pregunta debe estar en las tarjetas inmediatamente inferiores a este objetivo.

Si es necesario se procura completar las relaciones medios fines en los niveles inferiores, añadiendo nuevas tarjetas que representen los medios con que se pretende alcanzar los fines deseados.

- b. Se identifican los problemas que no se pueden transformar a objetivos

Existen algunos problemas que tienen una difícil conversión en objetivos, que por lo general obedecen a causas que escapan a

nuestro control, ejemplo: altos costos de combustible, por lo cual las tarjetas con este tipo de problemas se quedan iguales, solo le pasamos una diagonal, con el marcador, para identificarlos.

Sin embargo, hay algunas situaciones que aunque no controlamos, podemos mitigarlas con tecnología, ejemplo: Alta precipitación pluvial, colocando un objetivo relacionado a la construcción de invernaderos o casas de cultivos, cambiamos la situación negativa en positiva, aunque esto dependerá del presupuesto para poder asumir los cambios, y si no se tiene presupuesto, igualmente, se queda sin modificación la tarjeta.

c. Se identifica el Objetivo General

La tarjeta con el Problema Central del árbol de Problemas se convierte en el Objetivo General en el árbol de objetivos.

d. Se identifican los Objetivos Específicos

Las tarjetas debajo del objetivo general, se convierten en los objetivos específicos o alternativas en árbol de objetivos.

2. Se identifican los Resultados

Las tarjetas debajo de los objetivos específicos se convierten en resultados en el árbol de objetivos

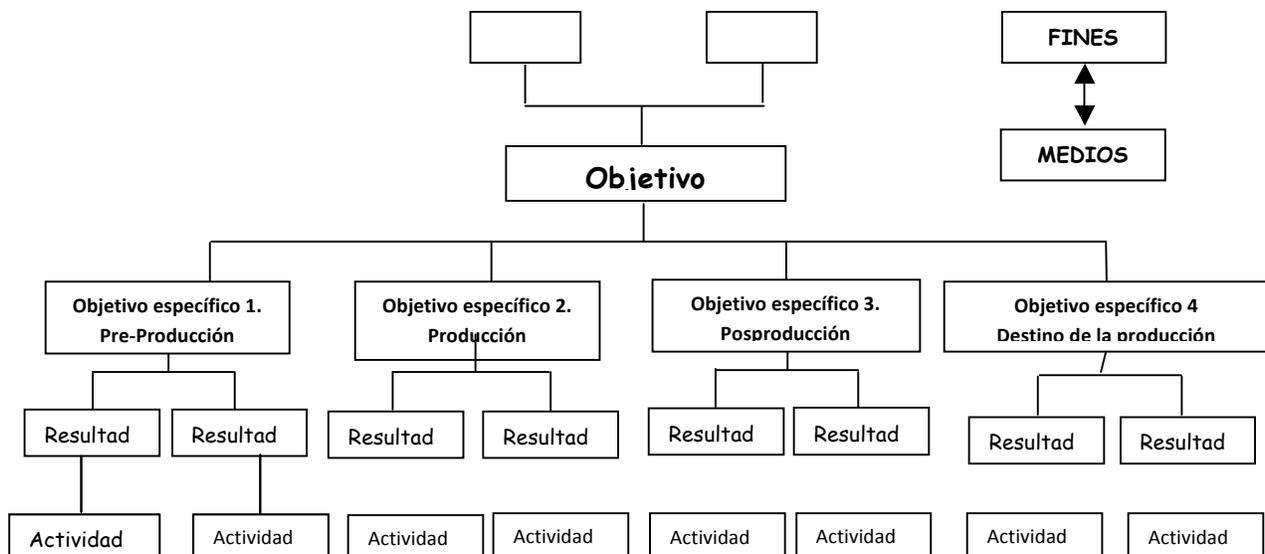
3. Se identifican las Actividades

Las tarjetas debajo de los resultados se convierten en los actividades en el árbol de objetivos

Finalmente queda conformado el árbol de objetivos en un esquema de relaciones medios-fines

Queda como una copia en positivo del árbol de problemas, con algunas tarjetas no modificadas y otras añadidas, en el nivel inferior del diagrama, el cual se representa en un diagrama parecido al siguiente:

Árbol de Objetivos



4. Llenado de la Matriz de planeación del plan de acción.
 La matriz de Planeación se basa en la estructura de la matriz del marco lógico que se presenta como una matriz llamada 4x4 es decir cuatro columnas por cuatro filas (Figura 1).

Las columnas de la matriz suministran la siguiente información: Un resumen narrativo de los objetivos, indicadores para medir los cambios esperados, los Medios o fuentes de verificación que evidencien los cambios y los supuestos, que muestran aquellos aspectos de la realidad que escapan del control de los ejecutores y que pueden afectar la consecución de los resultados y objetivos.

Su llenado se realiza en el orden siguiente:

- Es recomendable que la primera celda de la matriz del marco lógico en registrar sea la del Objetivo específico
- A continuación deben trasladarse a la celda de Resultados y se indican aquellos que corresponden al primer objetivo específico. Los resultados deben tener un número indicativo que identifique a qué objetivo específico corresponde.
- En la celda de Actividades se indican aquellas del árbol de objetivos que contienen las acciones de acuerdo al resultado que se anota.
- Para completar la primera columna, (resumen narrativo) se coloca el objetivo general, el cual ya está contenido en el árbol de objetivos y no requiera de mayor análisis.
- Se examinan los vínculos causales de abajo hacia arriba entre los niveles de objetivos, la pregunta de referencia es *“Si tal objetivo, entonces tal resultado”*.

	Indicadores objetivamente verificables	Fuentes de Verificación	Supuestos
Objetivo General			
Objetivo Especifico			
Resultados			
Actividades	Medios	Costos	
			Condiciones iniciales

- f. Se identifican los supuestos (hipótesis) para el objetivo específico y los resultados, registrándolos en la cuarta columna de la MML. Los supuestos se formulan a partir de un factor externo y si hay riesgos asociados.
- g. Se determinan los indicadores objetivamente verificables y son registrados en la segunda columna de la matriz y estos son los parámetros que permiten comprobar o verificar en qué grado los objetivos (general y/o específico) y los resultados esperados son o fueron alcanzados; son específicos para cada nivel de objetivo y resultados. Para las actividades se acostumbra a poner el presupuesto de la misma como indicador.

Formulación de los indicadores	
Tipos de indicadores	Características
<p>Indicadores de impacto: Miden los cambios que se esperan lograr al final del proyecto y se ubican a nivel del Objetivo específico.</p> <p>Indicadores de efecto: Miden los cambios que se van a producir en el proceso de ejecución del proyecto.</p> <p>Indicadores de resultados: Indican si las metas y/o actividades planteadas a nivel de las acciones y las programadas en el plan operativo se han cumplido en el tiempo y con los recursos previstos.</p>	<p>Es conveniente empezar la formulación de indicadores de abajo hacia arriba, esto porque usualmente la información recogida en los niveles inferiores de la jerarquía, una vez procesada, nos permite saber si estamos cumpliendo con los objetivos del nivel superior.</p> <p>A nivel de fin no se formulan indicadores.</p> <p>El número de indicadores debe ser el mínimo indispensable para sacar conclusiones sobre los procesos que se está siguiendo y midiendo. Si existe alguna duda sobre su utilidad, se recomienda desechar ese indicador.</p>
<p>Las actividades no llevan indicadores porque cada una de ellas por sí sola no tienen mayor importancia ni sentido. El sentido lo recibe el conjunto de actividades del resultado esperado</p>	

- h. Las fuentes de verificación son los medios en donde se obtienen los datos necesarios para medir el cumplimiento de los indicadores, y estos se registran en la tercera columna de la matriz del marco lógico. Durante la formulación de indicadores deben establecerse las fuentes que se usarán para verificar los mismos. Cada indicador debe tener al menos una fuente de verificación.

Fuentes de Verificación más usadas
<p>Internas a la organización ejecutora:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Informes de estudio línea de base ▪ Informe evaluación intermedia interna <p>Externas a la organización ejecutora:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Informes de entidades públicas o privadas (Instituto Nacional de Estadísticas, Ministerios, ▪ Gobernaciones, Alcaldías, Institutos meteorológicos, Agencias internacionales, etc.) ▪ Informe de evaluación final externa ▪ Informes de investigación de entidades públicas o privadas ▪ Informes de análisis de laboratorio (de agua, de suelos, cromatografía, etc.) ▪ Documentos legales (ejemplo: título de propiedad)

4.1 Guía para la formulación de la Línea de Base

La línea de base consiste en establecer la situación inicial del grupo a atender antes de la intervención partiendo de información correspondiente a los indicadores de resultados que se esperan obtener. Constituye el marco de referencia o punto de partida para comparar con datos obtenidos a inicio, medio término y de salida del proyecto, los cambios atribuibles a esta intervención.

El análisis de línea base refleja la situación de la población objetivo en relación con los problemas que la intervención (programa o proyecto) pretende abordar. Es construida a partir de la captura de datos investigando fuentes escritas, y directamente con la población beneficiaria, por lo que debe:

- ofrecer información de la situación "antes de" iniciarse un proyecto;
- generar datos cualitativos y cuantitativos objetivos, confiables y suficientes para medir los cambios; y,
- permitir la revisión y ajuste de metas y/o resultados esperados y estrategias de intervención.

CUADRO N° 1 Diferencias entre línea de base y diagnósticos iniciales.	
Diagnósticos Iniciales	Línea de Base
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Son previos a la formulación del proyecto: ayudan a definir su estrategia. ▪ Describen y explican en forma general una potencial zona de intervención. ▪ Trabajan con una población amplia, que no se limita a la probable población objetivo. ▪ Tratan problemas, necesidades y soluciones. ▪ Definen qué hacer, cómo y con qué. ▪ Caracterizan a la población objetivo desde la población general. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se realizan sólo a partir de un proyecto ya formulado. ▪ Muestran la situación inicial de la población objetivo, su zona de influencia y contexto. ▪ Se enfocan en la población objetivo, o sea la que reúne los requisitos señalados en el proyecto. Entregan información para valorar los cambios atribuibles al proyecto. ▪ Aportan elementos metodológicos para revisar o rediseñar el sistema de Planificación, seguimiento y evaluación (PSyE).

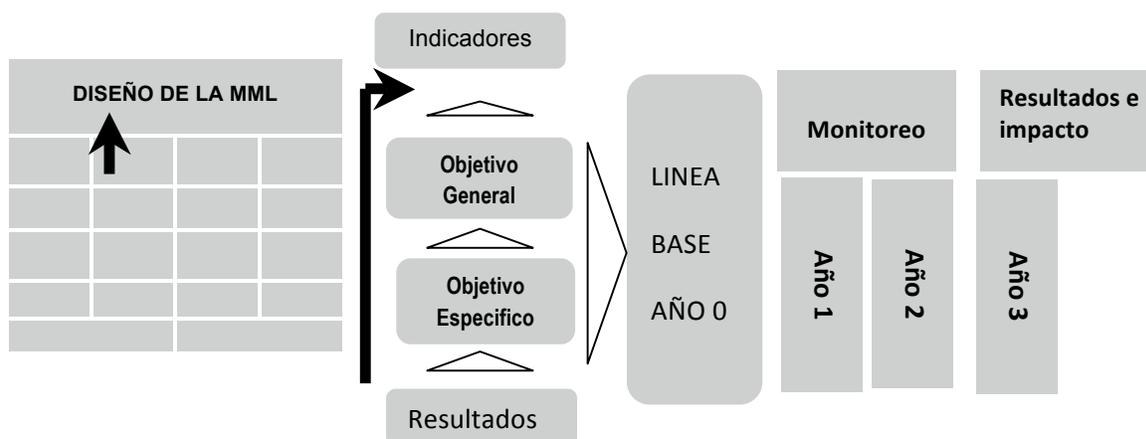
Fuente: PREVAL II (2004).

Objetivo

Describir la situación actual de los rubros y grupos de productores que serán beneficiados con proceso de intervención ejecutados por extensionistas del MIDA, a través de la captura, análisis e interpretación de los parámetros vinculados con los distintos indicadores señalados en cada uno de los planes o proyectos.

Pasos a seguir

1. Revisar los indicadores contenidos en la Matriz del Marco Lógico (MML), efectuando las mejoras necesarias y ajustando los indicadores para fortalecer la medición de los resultados
2. Formular los objetivos de la Línea de Base, considerando los indicadores que se requiere recopilar.
3. Definir las fuentes de información de la Línea de Base
4. Definir el Plan de Trabajo y estimar el Presupuesto por evento de las acciones para la captura de la información.
5. Elaborar Los instrumentos de captura, y síntesis de la información.
6. Documentar un informe de los resultados de manera organizada
7. Una vez obtenida la información de acuerdo a los indicadores que medirán los resultados del Programa, se establece la cuantificación de los valores de línea base de cada indicador que en lo posterior permitirá definir las metas y comparar resultados.



Importante

La línea base del indicador es una estimación inicial del valor actual del mismo o de una de las variables que lo conforman. Adicionalmente establece la situación actual de las características que se están intentando medir y por lo tanto son el criterio de comparación para el monitoreo y evaluación del Programa.

**La información a recabar se vincula a los indicadores de la Matriz del Marco Lógico. (MML).
Por ejemplo:**

- **Nivel de rendimiento**, donde se indicará el rendimiento promedio del Sistema productivo, incidiendo en las particularidades de las zonas intervenidas. Se deberá consignar el indicador que corresponda al interés de las entidades participantes.
- **Rentabilidad del producto**, se deberá presentar el nivel de rentabilidad del Rubro intervenido, tomando como base la última cosecha pero anulando los efectos de variaciones de costos y precios excepcionales. Aquí el tema de interés es saber qué tan rentable es el producto de interés. Esto es, determinar el margen de utilidad bruta del producto o la actividad. Por tanto se deberá tener en cuenta los ingresos percibidos por la producción de una unidad de medida (hectárea, ganado), relacionado con los costos para la misma unidad en el producto a fin de mostrar la relación beneficio/costo.
- **Competitividad del producto**, relacionada con el nivel de interacción con el mercado. Se indicará por tanto, los niveles de ventas que el producto genera al iniciarse las actividades; el nivel de calidad del producto o grado de elaboración; y los canales de comercialización usados, principales mercados de destino local, regional, interregional y externo.
- **Situación ambiental del entorno a la actividad**, que deberá describir las principales prácticas (o las que se dejan de hacer) en torno al producto de interés que pudieran afectar al medio ambiente. En los casos que amerite, y dependiendo del tipo de subproyecto, se deberá establecer la calidad del suelo en términos de cantidad de materia orgánica como indicador de fertilidad.
- **Sostenibilidad del producto**, se deberá incluir un análisis resumido del grado de sostenibilidad de los servicios y la tecnología en torno al sistema productivo y en qué medida estos serán financiados por los productores y cuál es su propensión a pagar

5. Guía para elaborar el Plan anual de Trabajo (PAT) del extensionista

La matriz del marco lógico surge del análisis realizado con el grupo atendido y representa el plan de acción para que el Extensionista formule su plan anual de trabajo (PAT).

Objetivo

Organizar las actividades a desarrollar en un período de un año para responder al Plan de acción del grupo atendido, representado en la Matriz del marco lógico.

Pasos a seguir

1. Basado en la matriz del marco lógico se formulan los objetivos, los resultados, las actividades requeridas para cumplir con los resultados, los eventos de extensión por actividades; una actividad podrá tener más de un evento de extensión. Esto se debe incorporar a la Matriz del Plan anual de trabajo.
2. Establecer en el cronograma de la matriz, en que mes serán desarrollados los eventos propuestos. Además se incluye la cantidad de eventos y el número estimado de participantes.
3. Se determinan los insumos requeridos y se calculan los costos correspondientes para ejecutar estos eventos. Este detalle permitirá hacer un análisis de los gastos de cada evento de extensión. Se realiza de la siguiente manera:
 - a. Elaborar un auxiliar (formato o narrativo) en donde se reflejen las cantidades de: personas, insumos, duración del evento con sus costos unitarios, este auxiliar debe anexarse ya que será un elemento para ampliar la información en la matriz de costo por evento.

Matriz Auxiliar

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Personas	Total
Alquiler de transporte	días	3	500.00		1,500.00
Viáticos dentro del país (funcionarios)	días	3	75.00	3	675.00
Viáticos a otras personas (productores)	días	3	75.00	15	3,375.00
Papelería	Resma	1	7.50		7.50
Total					5,557.50

- b. Se ubica el código, de cada uno, en la descripción del objeto de gasto
- c. Se hará un resumen para determinar el costo de los diferentes tipos de eventos de extensión que serán realizados para tal propósito se utiliza la matriz de costos por eventos de extensión. Se llena el formato Resumen de Costo de los Eventos anotando el costo por objeto de gasto

Resumen de costos de los eventos

Cód. objeto de gasto	Fuente del Gasto	Costos totales por eventos de extensión.							
		Seminario	Encuentros de productores	Giras educativas	Pasantías	Días de Campo	Parcelas demostrativas	otros	
102	Alquiler de Equipo								
141	Viáticos dentro del país								
143	Viáticos a Otras Personas								
151	Transporte dentro de País								
152	Transporte al Exterior								
153	Transporte a Otras Personas								
169	Otros Servicios Comerciales Y Financieros								
172	Servicios Profesionales								
201	Alimento Humano								
211	Acabado Textil								
212	Calzados								
213	Hilados y Telas								
214	Prendas de Vestir								
232	Papelería								
239	Otros Productos de Papel y Cartón								
241	Abonos y Fertilizantes								
242	Insecticidas, Fumigantes y Otros								
244	Productos Medicinales y Farmacéuticos								
256	Materiales Metálico								
262	Herramientas e Instrumentos								
269	Otros Productos Varios								
302	Maquina y Equipo Agropecuario								

- d. Teniendo como referencia el cronograma de eventos establecido en el Plan anual de Trabajo (PAT), se establece el cronograma de requerimientos de los recursos. Ello va a permitir, determinar cuando los aportes de financiamiento serán realizados.

Presupuesto mensualizado

Código	Fuente del Gasto	MESES											
		e	f	m	a	m	j	j	a	s	o	n	d
102	Alquiler de Equipo												
141	Viáticos dentro del país												
143	Viáticos a Otras Personas												
151	Transporte dentro de País												
152	Transporte al Exterior												
153	Transporte a Otras Personas												
302	Máquina y Equipo Agropecuario												

PAT

Objetivo General

Objetivo Especifico	Resultados	Actividades	Eventos de Extensión	Total		Ene		Feb		Mar		Abril		May		Oct.		Nov		Dic.	
				E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P

Matriz auxiliar

Evento					
Resultado /actividad					
Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Personas	Total
Alquiler de transporte	días	3	500.00		1,500.00
Viáticos dentro del país (funcionarios)	días	3	75.00	3	675.00
Viáticos a otras personas (productores)	días	3	75.00	15	3,375.00
Papelería	Resma	1	7.50		7.50
Total					5,557.50

**Resumen de costos
Por Evento y por Objeto de Gasto**

Cód. objeto de gasto	Fuente del Gasto	Costos totales por eventos de extensión.						
		Seminarios	Encuentros de productores	Giras educativas	Pasantías	Días de Campo	Parcelas demostrativas	otros

Presupuesto

PRESUPUESTO MENSUALIZADO POR OBJETO DE GASTO														
Cod	Detalle	Total	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

Fase 2 Seguimiento a la Autogestión del grupo

Esta guía de seguimiento de autogestión de grupo deberá contemplar algunos criterios a considerar para obtener una información referente a esta clientela que nos sustente la liberación de la atención directa, dependiendo de su autogestión como grupo o individualmente, y nos facilite la posibilidad de atención a otro grupo de beneficiarios que se encuentran a niveles diferentes o continuar con este mismo grupo pero con otra nivel tecnológico de atención.

1.Evaluación del Grupo

Fase 2

9

Evaluación del grupo

Seguimiento de autogestión del grupo

Se consideran los criterios para este seguimiento de gestión que contemplen período de atención, actividades que realizan, así como la gestión que el grupo o productor individual efectúa, para determinar el seguimiento y atención directa del MIDA con el programa de extensión.

Objetivo

Evaluar el progreso del grupo atendido posterior a la intervención a través del servicio de extensión para determinar un nuevo modelo de atención.

Pasos a seguir

1. Asignar un valor a cada uno de los criterios planteados según la Tabla de Valoración

Rango	Nivel de autogestión	Nivel de seguimiento/Atención
Menos 50%	Frágil	Continuo
51% - 70%	Moderado	Programado
71% - 90%	Estable	Esporádico
91% - 100%	Fortalecido	Interrumpido

Los criterios son los siguientes:

- a. Tiempo de atención: Este criterio indica el tiempo que los beneficiarios han estado recibiendo la atención directa del MIDA, para la cual se está considerando de 1 a 3 años continuos.
- b. Frecuencia en la atención directa: La atención directa que se efectúa al grupo se está considerando en base a la frecuencia con que se atiende el grupo en el mes. Tendría mayor valor para una atención de menor frecuencia, ya que el grupo por presentar una necesidad menor en la frecuencia de atención, indica un grado de fortaleza y autogestión.
- c. Temas atendidos al grupo: Para los grupos los temas atendidos en concepto de capacitación son indicativo de que se están fortaleciendo las debilidades, y para más atención se dará mayor valor.
- d. Formalización de grupo: Cuando los grupos obtienen algún nivel organizacional los fortalece, para lo cual se le otorga un puntaje por el nivel obtenido.
- e. Tecnología Empleada: Incluye la tecnología que el grupo quiere que se le proporcione (solicitada), así como también tendrá un valor la tecnología innovada por el grupo en busca de su autogestión de conocimiento.
- f. Cambio de Actitud: Es de gran importancia en la atención que se le proporciona a los beneficiarios verlos grupos efectuar cambio de actitud al aplicar las recomendaciones y así como la gestión de información técnica.

- g. Obtención de Resultados: Si se tiene un porcentaje de cumplimiento de las tareas dentro del grupo debe ser considerado son indicativos de una gestión para conseguir los resultados del grupo.
 - h. Mejoramientos de los ingresos: Sera proporcional a los logros obtenidos en cuanto al porcentaje de los ingresos obtenidos.
 - i. Elaboración de proyectos: Si los beneficiarios efectúan proyectos individuales o grupales es motivo de consideración en la gestión efectuada.
 - j. Gestión en la consecución de recursos: Podrán ser para beneficio individuales o colectivamente.
 - k. Inversión Efectuada: Al efectuar la inversión en su propiedad hay que sopesar si la misma es efectuada con recurso personal o con alguna gestión de préstamo, la cual tendría un mismo valor en ambos casos.
2. Se presenta una tabla que servirá para efectuar el análisis final del nivel en que se encuentra la clientela que estamos atendiendo, en la cual tiene unos rangos, que vendrán de los datos anteriores que inician con un valor de 50 porciento, así como los niveles de autogestión y por consiguiente el nivel de seguimiento y atención que debería proporcionársele a nuestra clientela.

Criterios	Periodo/Actividades/Gestiones	valor	%
Tiempo de atención directa	Hasta 1 año	3	10
	Hasta 2 año	5	
	Hasta 3 año	10	
Frecuencia de la atención directa	1 /mes	9	9
	2 /mes	5	
	3 /mes	3	
Temas atendidas al grupo	1 a 2 temas	2	4
	Más de 2 temas	4	
Formalización de grupo	Trabajo grupal	3	12
	Actividad comercial grupal	3	
	Junta directiva	3	
	Personería jurídica	3	
Tecnología Empleada	Solicitada	3	6
	Innovada por el grupo	3	
Cambio de actitud	Aplicación de recomendaciones	2	4
	Gestiona información técnica	2	
Obtención de resultados	Cumplimiento de tareas < 50%	2	4
	Cumplimiento de tareas >50%	4	
Mejoramiento de los ingresos	0 % a 10%	5	18
	11% a 20%	10	
	21 % en adelante	18	
Elaboración de proyectos	individuales	3	8
	Grupales	5	
Gestión en consecución de recursos	Individuales	5	15
	colectivos	10	
Inversión efectuada	propia	5	10
	préstamos	5	

utilizando en lo posible de los especialistas regionales existentes, para su posterior registro y divulgación a nivel regional de la situación real de esa clientela y quede documentado en la agencia.

ANEXO

1	Metodología para la caracterización de Agencias de Servicios Agropecuarios del Ministerio de Desarrollo Agropecuario
Objetivo	Determinar la capacidad de repuesta de las Agencias de Servicios Agropecuarios dentro de un territorio definido basándose en un análisis de la disponibilidad de recursos y talentos humano.
Descripción de la metodología	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acuerdo interno para emprender el proceso de caracterizar las Agencias. 2. Conformación de un grupo de trabajo que asumirá la tarea de elaborar las caracterizaciones de la Agencia. 3. Clarificar los objetivos de la caracterización, su alcance, el establecimiento de la programación y la distribución de responsabilidades entre el equipo de trabajo. 4. Identificar fuentes de información, recolección y complementación de los datos alrededor de la situación general y de manera especial sobre la problemática de la agencia 5. Llenado de la Matriz para Caracterización de Agencias para el registro de datos. 6. Procesamiento de la información, la información recogida debe organizarse, procesarse de manera que facilite su análisis y conclusiones. 7. Elaboración del Documento. En uno o más documentos que recogen las conclusiones más importantes de las caracterizaciones de la Agencia, de manera que se facilite la toma de decisión sobre diferentes procesos de intervención en las diferentes zonas de influencia de estas.
Productos que se logran con su aplicación	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inventario y condiciones de equipo de movilización, mobiliario, equipo para apoyo del trabajo en campo. ▪ Cantidad del talento humano ubicado en la agencia ▪ Descripción y situación de la edificación
Unidad ejecutora	Equipo de las Agencias con apoyo del equipo regional /o nacional
Herramientas y Materiales para compartir	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Matriz de caracterización de Agencias de Servicios. ▪ Matriz para descripción de edificaciones. ▪ Guía e instructivo para caracterización.
Recursos para su implementación	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Información socioeconómica de la Agencia en que se va a aplicar la metodología. ▪ Informantes calificados, dispuestos a participar en consultas. ▪ Espacios y materiales para la realización de consultas grupales. ▪ Fuentes escritas (Resueltos, actas, expedientes, informes de ejecución entre otros).
Características destacadas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reconoce y valoriza el potencial de repuesta de las agencias de servicio en el territorio en que se ubican. ▪ Valoriza las relaciones entre los productos y los servicios y el territorio en que se originan. ▪ Determina y valora la participación y la integración de los agentes que intervienen en la actividad del territorio.
Frecuencia de aplicación	Según demanda de instancias superiores



MINISTERIO DE DESARROLLO AGROPECUARIO.
 CARACTERIZACIÓN DE AGENCIA DE SERVICIOS AGROPECUARIOS.

I.- Datos generales de la Agencia de Servicios Agropecuarios Formulario 1

Fecha de llenado	Día:	Mes:	Año:	Dirección Regional		
Agencia de Servicios				Nombre legal de la Agencia		
Instrumento legal de creación		Fecha de creación		Años de establecida		
Distancias en Km de la Dirección Regional	Coordenadas latitud	Coordenadas longitud	Altura sobre el nivel del mar (m.s.n.m)	Temperatura Celsius	Humedad relativa %	
	Distrito	Corregimiento	Comunidad	Lugar poblado		
Dirección exacta (Barrio, Calle, N° Edificio/Casa)						
Número Telefónico		Número de Fax		Dirección electrónica		
				@mida.gog.pa		
Estatus legal del terreno				Estatus legal de la edificación		
Propio	Título de propiedad			Alquilada		
	Si	No		Si	No	Monto
				Año		B/

**II- Datos del Talento humano que labora de la Agencia de Servicios Agropecuarios
(matriz que alimenta la base de datos institucional)**

N°	Nombre del funcionario	Cargo	Título o grado de escolaridad	Área de conocimiento	Fecha de ingreso		Dirección electrónica		Celular	Estado civil	Dirección residencial
					Al MIDA	A la Agencia	Institución	Personal			
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											

Descripción	Condiciones				Descripción	Condiciones			
	E	B	A	D		E	B	A	D
Techos					Cielo Raso				
Láminas de zinc					Laminas poliuretano				
Tejas					Láminas de yeso				
Fibro cemento					Láminas de cartón				
Hojas de palma					Láminas de madera				
Otros					Laminas Gypsum				
					Laminas PVC				
					Sin Cielo Raso				

Descripción	Condiciones				Descripción	Condiciones			
	E	B	A	D		E	B	A	D
Paredes exteriores					Paredes interiores				
De bloques de cemento revestidos					De bloques de cemento revestidos				
De bloques de cemento al descubierto					De bloques de cemento al descubierto				
De bloques de arcilla revestidos					De bloques de arcilla revestidos				
De bloques de arcilla descubiertos					De bloques de arcilla descubiertos				
De madera cepillada					De madera cepillada				
De madera no cepillada					De madera no cepillada				

Descripción	Cantidad	Condiciones				Descripción	Cantidad	Condiciones			
		E	B	A	D			E	B	A	D
Puertas exterior						Puertas interiores					
De madera solida						De madera solida					
Con marco de madera						De madera enchapada					
Con verjas de metal						De cartón comprimido					
Sin verjas de metal						Sin puertas					
De metal											
Con marco de metal											
Con verjas de metal											
Sin verjas de metal											

Descripción	Cantidad	Condiciones				Descripción	Cantidad	Condiciones			
		E	B	A	D			E	B	A	D
Pisos						Ventanas					
Cemento rustico						De madera con verjas					
Cemento pulido						De madera sin verjas					
Revestido con baldosas						De metal con verjas					
Revestido con granito						De metal sin verjas					
Revestido con baldosas de pasta						Aluminio con verjas					
						Aluminio sin verjas					

IV.- INFORMACION SOBRE SERVICIOS PUBLICOS.

Descripción	Condiciones				Descripción	Condiciones			
	E	B	A	D		E	B	A	D
Agua potable					Alcantarillado				
Red publica					Red publica				
Pozo					Tanque séptico				
Otra fuente					Letrina				
Tanque de reserva					Otros				
No tiene									

Descripción	Condiciones				Descripción	Condiciones			
	E	B	A	D		E	B	A	D
Electricidad					Internet				
Red publica					línea telefónica convencional				
Generador					línea digital				
Paneles solares					Inalámbrica				
No tiene					Teléfonos móvil				
					Red publica				

Descripción	Condiciones				Descripción	Condiciones			
	E	B	A	D		E	B	A	D
Telefonía					Aseo				
Red publica					1. Servicio publico				
No tiene					2. Deponen la basura en				
					▪ Deposito propio				
					▪ Incineran				
					▪ Entierran				
					▪ Otro especifique				

V. EQUIPOS CON QUE CUENTA LA AGENCIA PARA SU TRABAJO

Equipo de movilización									
Equipo	Descripción				Cantidad	Condiciones			
	Marca	Modelo	Año	Kilometraje		E	B	R	M
Observaciones:									

Equipo de oficina y mobiliario									
Equipo	Descripción			Cantidad	Condiciones				
	Marca	Cantidad	Fecha		E	B	R	M	
Observaciones:									

Herramientas y Equipos de Extensión.									
Equipo	Descripción			Fecha	Condiciones				
	Marca	Cantidad			E	B	R	M	
Observaciones:									

Herramientas y Equipos Agrícola.									
Equipo	Descripción			Fecha	Condiciones				
	Marca	Cantidad			E	B	R	M	
Observaciones:									

ANEXO Nº 3

Estructura del Informe de caracterización de las Agencias de Servicios.

MINISTERIO DE DESARROLLO AGROPECUARIO. SERVICIO DE EXTENSION AGROPECUARIA.

I.- Identificación de la Agencia de Servicios Agropecuarios.

Dirección Regional Provincia:
 Nombre de la Agencia:
 Nombre del Jefe de la Agencia:
 Periodo del relevamiento de la información:
 Distrito: Corregimiento: Comunidad:
 Condiciones de la vía de acceso
 Teléfono de la Agencia: Fax de la Agencia:
 Dirección electrónica de la Agencia: @mida.gob.pa
 Ubicación Física (dirección exacta):
 Años de establecida: Fecha de creación: Instrumento legal:
 Estatus del terreno e instalaciones:
 Terreno: propio alquilado otra:
 Tipo de materiales y condiciones de la infraestructura:

II- Recurso humano que labora de la agencia de servicios agropecuarios

¿Cuál es la actual estructura funcional de la agencia: infraestructura y personal (funciones y formación específica)?

Nombre del funcionario	Cargo	Área de conocimiento
Martín Madrigal Ureña	Agente de Extensión	
Santana Jiménez Solís	Téc. Agropecuario	
Eduardo Domínguez Díaz	Téc. Agropecuario	
Vilma Vidal García	Secretaria	

III. Antecedentes.

La Agencia de Servicio Agropecuaria se creó por medio del _____ documento legal _____ de _____ tal fecha _____ de _____ tal año _____. Sus orientaciones eran prestar asistencia técnica a los agricultores y difundir los métodos de para mejorar la producción agropecuaria en el distrito de _____.

Se encuentra ubicada en _____ dirección _____ (corregimiento, comunidad, calle), a _____ tantos km _____ minutos de la siendo sus coordenadas _____

IV. Organización interna.

La dotación del personal de la ASA se construye con *_tantos___Ingenieros Agrónomos y un Ingeniero Zootecnista, un técnico agrícola, un administrativo, y una secretaria (de acuerdo al personal de la agencia)*

Las áreas de conocimiento que presentan sus recursos humanos son: *(de acuerdo a la formación y fortaleza del personal de la agencia) salud ambiental, economía, desarrollo local, higiene y seguridad, agronomía y ganadería de cría sumada a una vasta trayectoria en Proyectos de Desarrollo Rural (Triple C, Participa por ejemplo)*

Las actividades programáticas de la ASA se encuadran en el *___Plan Estratégico de Gobierno___*), marco de articulación de los *___Programas estratégicos del Ministerio y otros en el que la agencia participe)___*, y otras iniciativas locales. En esta unidad se conducen *_____tantos ___proyectos* de apoyo al desarrollo local.

En este contexto y desde esta Agencia de Servicios se cuenta con un programa de capacitación en *_____temas* principales que desarrollan ejemplo *Parcelas Orgánica, Higiene y Seguridad, lombricultura, Dulces y Conservas e Infusiones ___*entre otras.

Se colabora, participando directamente, en proyectos de desarrollo rural como son: *_____*; *_____*; *_____* de manera de poder satisfacer la demanda a nivel local.

La gestión de la comunicación es una herramienta básica para cumplir con los objetivos propuestos, es así que se generan los siguientes materiales: *_____ejemplo, un micro radial, plegables, boletines.*

En tanto que se participa en siete proyectos regionales vinculados a las cadenas: láctea, carnes vacuna y avícola, a la agricultura, la economía y a la diversificación de la producción. Además se participa en actividades vinculadas a proyectos nacionales en esas temáticas sumadas a los proyectos con los cuales la agencia coopera o trabaja directamente temas o contenidos de extensión.

Para atender estos proyectos la agencia se ha organizado de la siguiente manera

En relación a la problemática institucional (en la Agencia): Cuáles son los problemas que mayormente inciden en el buen desempeño de esta Agencia.

- Cantidad de personas.
- Equipo de movilización
- Equipo para la labor de extensión.
- Área de cobertura.
- Actualización/Capacitación
- Otros

2	Metodología para la caracterización del Área de Influencia de la Agencias de Servicios Agropecuarios del Ministerio de Desarrollo Agropecuario
Objetivo	Presentar, en forma organizada y concisa, los aspectos más sobresalientes de una zona de influencia de una agencia de servicios como base para trabajos posteriores en temas sobre desarrollo agropecuario y/o rural, producción, investigación de mercados, agroindustria, y otros. La idea es ofrecer un panorama general de los aspectos socioeconómicos de una región, sin profundizar en un tema específico.
Descripción de la metodología	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acuerdo interno para emprender el proceso de caracterizar las Zonas de influencia de las Agencias (ZIA) 2. Conformación de un grupo de trabajo que asumirá la tarea de elaborar las caracterizaciones de la SZIA. 3. Clarificar los objetivos de la caracterización, su alcance, el establecimiento de la programación y la distribución de responsabilidades entre el equipo de trabajo. 4. Identificar fuentes de información, recolección y complementación de los datos alrededor de la situación general y de manera especial sobre la problemática de la agencia. 5.- Visitas a zonas representativas, Entrevistas a actores o informantes claves 6. Llenado de la Matriz para Caracterización de la Zona de influenciade las Agencias para el registro de datos. 7. Procesamiento de la información, la información recogida debe organizarse, procesarse de manera que facilite su análisis y conclusiones. 7. Elaboración del Documento. En uno o más documentos que recogen las conclusiones más importantes de las caracterizaciones de la Zona de Influencia de la Agencia
Productos que se logran con su aplicación	Documento que describe los diversos capitales de una zona o región, como el capital social, capital humano, capital físico, capital tecnológico, capital financiero.
Unidad ejecutora	Equipo de las Agencias con apoyo del equipo regional /o nacional
Herramientas y Materiales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Matriz de caracterización de Zona de influencia de Agencias de Servicios.
Frecuencia de aplicación	Según demanda de instancias superiores

ANEXO 5 CARACTERIZACIÓN DE LA ZONA DE INFLUENCIA

MINISTERIO DE DESARROLLO AGROPECUARIO

SERVICIO DE EXTENSION AGROPECUARIA.

I.- GENERALIDADES DEL ÁREA DE SERVICIO Y COBERTURA DE AGENCIAS.									
Nombre Oficial de la Agencia de Servicios Agropecuarios:									
Ubicación de la Agencia de Servicios Agropecuarios:									
Provincia:		Distrito:		Corregimiento:		Lugar Poblado:			
Datos del Distrito (el de mayor importancia, en caso que el area de cobertura sea mas de un distrito)									
Ubicación Geográfica				Limites			Superficie en Km ²		Fecha de fundación
Longitud:		Norte:		Este:					
		Sur:		Oeste:					
Datos de cobertura de la Agencia de Servicios									
Nº Distrito		Nº Corregimientos		Cantidad de Comunidades		Superficie		Población	

VI.- AREAS PROTEGIDAS			
Tipo (Bosque, reservas, manglar, sitio Ramsar *)	Nombre	Corregimiento/ Comunidades	Area (Has)

*Esta es la lista de humedales de importancia internacional como es definida por la Convención de Ramsar para el Movimiento conservacionista y la Sostenibilidad de los humedales, reconociendo las funciones fundamentales y ecológicas de los humedales y su valor económico, cultural, científico, y recreativo.

VII.- CUENCAS HIDROGRAFICAS			
Tipo (Cuenca, Micro cuenca)	Nombre	Corregimiento/Comunidades	Area (Km ²)

III.- USOS DEL SUELO.						
Corregimiento/ Comunidad	Uso actual	Uso potencial	Nivel de fertilidad	Efectos Negativos	Áreas más afectadas	

IX.- ACTORES SOCIALES PRESENTES EN EL AREA DE INFLUENCIA DE LA AGENCIA.								
Nº	Actor. (Nombre de la Organización)	Dimensión	Naturaleza	Área de Acción	Sede	Interés	Contacto	Ámbito de acción

X.- SERVICIOS SOCIALES CON QUE SE CUENTAN EN EL AREA DE INFLUENCIA DE LA AGENCIA.							
Tipo de servicios	Prestador del Servicio	Características del servicio	Calidad del Servicio				Cobertura del Servicio (Corregimiento/Comunidades)
			E	B	R	M	
Agua potable							
Energía eléctrica							
Alcantarillado							
TV cable/ TV satelital							
Residuos sólidos/basura							

XI.- SERVICIOS EDUCATIVOS CON QUE SE CUENTA EN AREA DE INFLUENCIA DE LA AGENCIA.		
Nombre del Centro Educativo	Modalidad	Comunidad

XII.- COMUNIDADES EN EL AREA DE INFLUENCIA DE LA AGENCIA QUE SON DESFAVORECIDA PARA LA ATENCION.			
Corregimiento	Comunidades ubicadas en zonas de limitada accesibilidad	Población (Habitantes)	Superficie (Km2)
			Razones por ser inaccesibles

XIII.- INVENTARIO DE LAS TIERRAS AGROPECUARIAS.							
Tamaño de las explotaciones agropecuarias (Fincas)	Cantidad de Explotaciones	Superficie (Has)					
		Total					
XIV. SERVICIO DE APOYO A LA PRODUCCIÓN							
Tipo de servicios	Prestador del Servicio/Ubicación/ Nombre	Características del servicio	Calidad del Servicio				Cobertura del Servicio (Corregimiento/ Comunidades)
			E	B	R	M	
Centro de acopio							
Mataderos							
Piladora							
Molinos							
Ventas de insumos							
Beneficios de café							
Subasta ganadera							
Transporte de carga							
Acopio para exportación							
Centros de información							
Mercado público							
Feria libre							
Puertos							
Aeropuertos							
Riego							

II.- INVENTARIO PECUARIO Y DE OTROS ANIMALES

1.- Cantidad de Animales por tipo y Corregimiento y/ o Comunidad.

Corregimiento/ Localidad	Apícola	Avícola	Bovino			Caprino	Porcino	ovino	Otros
			Leche	Doble propósito	Carne				

2.- Cantidad de Productores Pecuarios por tipo y Corregimiento y/ o Comunidad.

Corregimiento/ Localidad	Apícola	Avícola	Bovino			Caprino	Porcino	ovino	Otros
			Leche	Doble propósito	Carne				

II.- INVENTARIO AGRICOLA

**1.- Cantidad de Explotaciones Agropecuarias por productos agrícolas.
1.1 Con Cultivos permanentes.**

Corregimiento/Localidad	Cultivos permanentes														
	Nº P	Has	Nº P	Has	Nº P	Has	Nº P	Has	Nº P	Has	Nº P	Has	Nº P	Has	

II.- FUENTES DE CONTAMINACION EN LA ZONA DE INFLUENCIA DE LA AGENCIA.

Fuentes de contaminación y corregimientos afectados	
FUENTES DE CONTAMINACIÓN	CORREGIMIENTOS
Minería	
Quemas a cielo abierto	
Cocción de alimentos con leña	
Transporte	
Fumigaciones	
Actividades porcinas	
Actividades avícolas	
Otras	

Anexo N° 6 Estructura del Informe de caracterización de la Zona de influencia.

La caracterización del área de influencia de las Agencias debe ser un documento que exponga de modo general diferentes factores físicos, sociales, ambientales y económicos, proporcionando una idea del sistema prevalente en ella.

Estructura del Informe de caracterización.

El informe contendrá en mayor o menor medida los siguientes elementos u otros que el equipo investigo y desee incorporar.

Resumen ejecutivo

Se trata de 3 o 4 páginas, con información básica de mayor relevancia de cada capítulo y una síntesis de las características que retratan mejor el estado actual de la zona.

1. Introducción

- Antecedentes
- Objetivos
- Metodología
- Contenido

2. Aspectos físicos

- Localización geográfica (incluye mapas)
- División Político-administrativa
- Extensión
- Relieve
- Clima
 - Temperaturas
 - Precipitación
 - Períodos de sequía
 - Otros
- Suelos y aguas
 - Tipos de suelo
 - Niveles de fertilidad
 - Disponibilidad de agua
 - Disponibilidad de riego

3. Aspectos sociales

- Antecedentes históricos de la zona
- Población
 - Actual
 - Tendencias
- Historia de los pobladores
 - Etnias
 - Conflictos
 - Migraciones
 - Otros
- Historia de cambios en usos de la tierra
- Política estatal actual pertinente
- Caracterización de los pobladores actuales
 - Etnias
 - Tenencia de la tierra

- Nivel de bienestar
- Nivel educativo
- Grado de orientación al mercado
- Descripción del sistema de gobierno
- Descripción de las organizaciones comunitarias

4. Aspectos económicos

- Actividades económicas más importantes
 - Producto bruto actual y evolución
 - Empleo
- Indicadores de capacidad productiva instalada a nivel de la zona de influencia de la Agencia.
 - Agroindustria
 - Producción de energía eléctrica
 - Inventario ganadero
 - Área en pasturas
 - Área en cultivos permanentes
 - Aserraderos
 - Otros
- Descripción de los sistemas de producción predominantes
 - Por subregión
 - Niveles de rentabilidad
 - Limitaciones
- Descripción del uso de insumos agrícolas
- Problemas en la conservación de recursos naturales
- Descripción de los sistemas de comercialización
 - Canales de comercialización internos y externos
 - Funciones del intermediario
 - Mercados terminales
 - Sistema de pago
 - Nivel de precios
 - Limitaciones
- Descripción de las agro empresas, cooperativas y asociaciones existentes
 - Productos
 - Tecnología
 - Administración
 - Limitaciones
- Descripción del sistema de apoyo al comercio y agro empresas
 - Sistema financiero
 - Transporte
 - Comunicaciones
 - Información de mercados
 - Talleres de metal mecánica, y otros.
- Necesidades y prioridades expresadas por la comunidad.

5. Aspectos institucionales

- Historia de las intervenciones institucionales
- Cuadro institucional
 - Nombres
 - Misión
 - Proyectos actuales

6. Bibliografía

7. Entrevistados

8. Anexos.

Matrices de caracterización de la zona de influencia.

<p>2.1</p>	<p>Metodología para la Priorización de Rubros para su atención por las Agencias de Servicios del Ministerio de Desarrollo Agropecuario.</p>	
<p>Objetivo General</p>	<p>Generar información calificada que permita definir prioridades para enfatizar la atención directa a rubros agropecuarios, como una estrategia de apoyo al desarrollo de los productores y del territorio en el que desempeñan sus actividades.</p>	
<p>Descripción de la metodología</p>	<p>La metodología incluye la siguiente secuencia:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación, inventario y lista de los Rubros que se van a evaluar. 2. Recopilación, sistematización y análisis de información relacionada a los rubros en un territorio (cantidad de productores, superficie sembrada, inversión, mercados, producción y comercialización de cada producto, con énfasis en los criterios y variables determinados. 3. Definición de los criterios y variables a considerar para priorizar los rubros. 4. Asignación de ponderadores a los criterios y variables. 5. Calificación de las variables para cada producto. 6. Cálculo del puntaje o “ranking” de cada producto. 7. Ordenamiento de los productos por puntaje (priorización). 	
<p>Producto que se obtiene de su aplicación</p>	<p>Lista de rubros de una zona de influencia de Agencia, ordenado jerárquicamente para ayudar a definir prioridades de intervención orientadas a promover su desarrollo.</p>	
<p>Herramientas y Materiales para compartir</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Matriz de ponderación de rubro • Guía e instructivo de ponderación de rubro 	
<p>Características destacadas</p>	<p>Esta metodología adapta y aplica el Método de Puntajes a la evaluación de prioridades para apoyar el desarrollo de los rubros en un territorio definido.</p>	
<p>Frecuencia de aplicación</p>	<p>Según la demanda de los equipos de trabajo de las agencias y regiones.</p>	

3	Caracterización de rubro Agropecuarios Seleccionados	
Objetivo	Recabar información para facilitar el análisis de las características principales del rubro, las relaciones existentes entre el rubro y los actores por los diferentes eslabones de la cadena.	
Descripción del instrumento	La metodología incluye la siguiente secuencia: 1. la identificación de los actores (directos e indirectos) relacionados con el rubro. 2. Revisión bibliográfica sobre el rubro datos estadísticos, estudios entre otros. 3. Preparar el Informe de Caracterización	
Características destacadas	Es una herramienta que permite el acercamiento a los actores del rubro por eslabón de la cadena. Recoge información de interés para la próxima etapa cuando se profundice con los grupos que serán acompañados	
Producto que se obtiene de su aplicación	<ul style="list-style-type: none"> • El conocimiento a mayor profundidad del rubro que es investigado. • La tipología de productores y determinar el sujeto de atención con mayor precisión. • Propuesta de organización grupal de productores para atención 	
Ámbito de aplicación	Nacional, provincial y local.	
Población meta	Productores del rubro, Técnicos de instituciones del Sector primario, de nivel nacional y local, responsables de programas y proyectos de desarrollo rural.	
Recursos para su implementación	<ul style="list-style-type: none"> • Lista preliminar de los rubros que se van a evaluar. • Información socioeconómica del territorio en el que se va a aplicar la metodología. • Informantes calificados, dispuestos a participar en consultas. (opcional) • Espacios y materiales para la realización de consultas grupales. 	
Frecuencia de aplicación	Según la demanda de los equipos de trabajo de las agencias y regiones.	

Anexo 9 Estructura del informe de caracterización del rubro Seleccionado con enfoque de cadena agro productiva.

A elaborar antes de entrar en el taller de análisis e elaboración de las líneas estratégicas

1. Introducción

Plasmar el ámbito en que se desarrolla el rubro.

- Territorio, ubicación, potencial del territorio para producir el rubro.
- Historia del producto en la zona y país
- Existencia de cultivo en la zona (ha cultivadas, no de productores)
- Interés en el territorio
- Entorno socio cultural
- Entorno político (política sectorial) Existen políticas, estrategias nacionales, reglamentos para el sector y/o producto
- Datos económicos macros

2. Descripción del rubro (en la región y los vínculos hacia a fuera)

Descripción de los eslabones y funciones

Caracterización de los operadores de la cadena (por eslabón: grupos, comunidades, otras formas asociativas, campesinos, empresas, comerciantes, etc.)

Eslabón producción:

- Número y caracterización de asociaciones, comunidades, productores/as/ vinculados a este eslabón de la cadena
- Análisis económico (costo beneficio a nivel finca)
- Problemas de la etapa de producción primaria

Eslabón procesamiento:

- Caracterización de asociaciones /empresas vinculados a este eslabón
- Participación de hombres y mujeres, participación de grupos indígenas (estimado en porcentaje)
- Problemas de la etapa de procesamiento y manejo pos cosecha

Eslabón comercialización:

- Número y caracterización de comerciantes, intermediarios, exportadoras, etc. vinculados a la cadena
- Participación de hombres y mujeres, participación de grupos indígenas (estimado en porcentaje)
- Problemas de la etapa

Precios, mercados actuales y potenciales:

- Determinación del actual o potencial mercado, demanda del mercado incluyendo situación actual y tendencias principales, así como oportunidades específicas para la cadena identificada, requerimientos específicos para los productos del mercado.
- Volúmenes comercializados (en t, qq, etc.), exportados, precios, flujo de precios
- Ventajas Competitiva

Sobre toda la cadena:

- Potencial del rubro para la inserción de pequeños productores en el mercado.
- Potencial de captación de mano de obra en relación al total del empleo sectorial.
- Valor agregado de los productos generados por la cadena
- Grado de organización e coordinación en la cadena

3. Prestadores de Servicios de apoyo:

- Identificar y describir su presencia o relevancia específica a la cadena y los servicios que prestan. (Identificar Entidades Públicas y Privadas)
- Entidades Públicas responsables de políticas y estrategias.

4. Impacto Ambiental:

- Identificar impactos positivos o negativos de la cadena en el ambiente

5. Tecnología:

- Complejidad de la tecnología necesitada y la actual

Apreciaciones personales sobre información y contenido encontrado:

Identificación de vacíos de información.

Listado de fuentes secundarias de información consultadas

4	Metodología para la Ejecución participativa para el Servicio de Extensión	
Objetivo	Apoyar la formación de grupos de productores para la gestión del conocimiento de forma grupal, con la creación de espacios para el aprendizaje, la ayuda mutua y obtención de otros beneficios.	
Descripción del instrumento	<p>La metodología incluye la siguiente secuencia:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Reunión de promoción con los productores de los rubros seleccionado.. 2 Conformación de los grupos afines 3.. Realización de talleres y/o reuniones participativas 4. Construcción del Plan de Acción 5.Elaboración de la Línea base 6.Formulación del Plan Anual de Trabajo del extensionista 	
Propósito	Desarrollo de capacidades y habilidades de cada productor para lograr un mejor su nivel de vida de manera más duradera al tener la capacidad de mejorar sus procesos productivos y comerciales.	
Producto que se obtiene de su aplicación	Grupos de productores entre 5 a 25 constituidos para gestionar en conjunto con los extensionistas la gestión del conocimiento de manera grupal.	
Población meta	Productores del rubro seleccionados por territorio, tecnología, condición socio económica.	
Materiales para compartir	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Guía metodológica para la conformación del grupo. ▪ Guía para el Diagnostico Participativo Grupal ▪ Análisis de Problema ▪ Guía para la elaboración del Plan de Acción ▪ Guía para la formulación de la Línea Base ▪ Guía para la elaboración del PAT 	

BIBLIOGRAFÍA

Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza. Programa de producción y Desarrollo Sostenido área de producción forestal y agroforestal. Rivas Carlos, Vejarano Gilberto. 1991. Guía para la planificación de la comunicación en apoyo a campañas de desarrollo rural. Costa Rica. p 100

Gutiérrez Olivera Carmen. 2008. Transferencia de Tecnología en la INDUSTRIA DE LA MADERA Guía de metodologías y servicios. p.56

INTA, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Grondona Norberto 2012. Manual del Extensionista en Psicicultura. Con el apoyo de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA) y el Fondo de Cooperación Horizontal del Gobierno Argentino (FO-AR), a través del Partnership Program Japan Argentina (PPJA), en el marco del Proyecto denominado: Fortalecimiento de la Piscicultura Rural Cooperación Técnica. p 80 .

Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) Organismo Ejecutor: Programa Interdisciplinario de Investigaciones en Educación (PIIE). Programa de Educación Rural (PER) Universidad Academia de Humanismo Cristiano (UAHC). 1991. Curso de Capacitación Métodos de Extensión Agrícola Programa de Transferencia Tecnológica (Materiales de Apoyo) Programa de Capacitación de Agentes de Extensión de los Programas de Transferencias Tecnológica p. 142

JICA/ MIDA/ PROCESO Proceso de Extensión de Técnicas apropiadas para los pequeños productores. Joel Canto, Sadao Takahashi, Yasunori Yamagushi. 2007. Proyecto de Capacitación y Extensión Agropecuaria Sostenible en las áreas rurales de la republica de Panamá. Impresora Pacifico ciudad de Panamá p76.

Kerry J. Byrnes Proexag. Non Traditional Agricultural Export Workshop On Extension Methos for Caap. Regional Office for Central America alid Panama U.S. Agency for International Development Guatemala City, Guatemala. 1987. p 110

Ministerio de Agricultura Paraguay- Viceministerio de Ganadería. Manual del extensionista en acuicultura. Dr. Edgar Daniel Balbuena Rivarola, Consultor Nacional. 2011. p 54 .

Ministerio de Agricultura y Ganadería, Dirección Superior de Operaciones regionales y extensión agropecuaria. Ing. Agr. Nils Solórzano V. M.Sc. Sociólogo M.Sc. José Manuel Zeledón C. Manual de extensión agropecuaria Enfoque de Agrocadenas .2008.

USAID. Petter Huges Hallett. Manual Práctico de Extensión. 1986. Proyecto de Manejo de Recursos Naturales. Secretaria de Recursos Naturales .p 237

Ueli Stürzinger, Benjamín Bustamante. Intercooperation Stürzinger, Heli. 2000. Extensión Agrícola en Laderas Análisis de Experiencias con Sistemas de Extensión Agrícola en Honduras. p.98

Saal A. Gabriel A. Barrientos Mario A. y Ferrer Guillermo. La Planificación de Acciones de Extensión Rural. La formulación y Evaluación de proyectos.

Zurita Marcus Alejandro. Identificación y Formulación de Proyectos. Una guía práctica basada en el Enfoque de Marco Lógico. Colombia, 2009, p. 102.

