

Seguimiento y monitoreo

Métodos de implementación

Escriba aquí el nombre de su organización.



¿DÓNDE ESTAMOS?: seguimiento y monitoreo en los 4 pasos del SHEP

4 pasos	Actividades
1. Compartir las metas con los agricultores.	Taller de sensibilización
2. Aumenta la conciencia de los agricultores.	Estudio de línea base participativo Foro entre actores (opcional) Estudio del mercado
3. Los agricultores toman decisiones.	Selección de cultivos objetivo Elaboración del calendario de cultivos
4. Los agricultores adquieren habilidades.	Capacitaciones en campo

Seguimiento y monitoreo (incluyendo el estudio participativo de línea final)

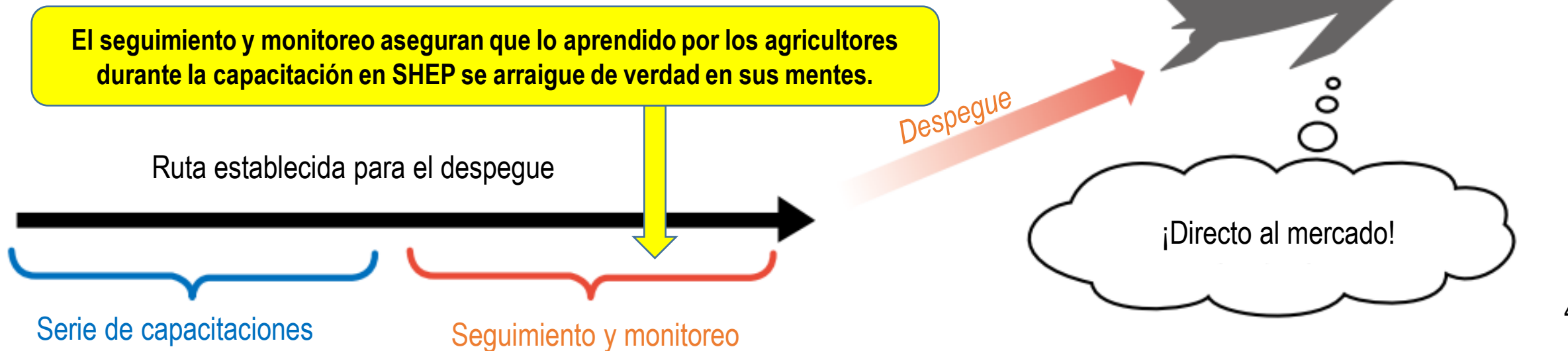
El seguimiento y monitoreo se da cuando los agricultores revisan lo que han aprendido y logrado.

PARTE 1: CONCEPTO

¿POR QUÉ?: objetivos del seguimiento y monitoreo



- Aspira a asegurarse que los agricultores apliquen de verdad las técnicas y conocimientos enseñados.
- No solo se fija en las prácticas productivas de los agricultores, sino que **también evalúa su progreso en el marketing y demás trabajo colectivo** como grupo.



¿QUÉ?: resumen del seguimiento y monitoreo

- Visitar periódicamente a los agricultores para asegurarse de que estén aplicando el conocimiento aprendido.
- Monitorear el avance de las actividades descritas en los **calendarios de cultivo** del grupo.
- El estudio de línea final participativo se realiza **casi con los mismos formularios** usados en estudio de línea base participativo.
- El estudio de línea final se analiza para **compararlo con los resultados del estudio de línea base**.



FORMULARIO: cuestionarios para el estudio de línea final

- Estudio de línea final Parte 1: **producción, ingresos y costos**

1. Nombre y variedad del cultivo	2. Superficie cultivada en metros × metros (m ²) o en ha 100 m ² = 0,01 ha 1.000 m ² = 0,1 ha 10.000 m ² = 1 ha		3. Producción vendida en el mercado en varias unidades (ej. Bolsas, cajas, paquetes, fanegas, etc.)	4. Producción vendida en el mercado por kg (convertida a kg)	5. Producción vendida en el mercado en kg por ha	6. Precio medio por varias unidades (precio unitario en moneda local)	7. Precio promedio por kg (convertido a kg) en moneda local	8. Total de ingresos en moneda local	9. Costo total de producción en moneda local (incluye insumos, transporte, trabajo, etc.)	10. Ingresos netos (ganancia) en moneda local
1	2 a.	2 b.	3	4	4/2 b.	6	6./ unidad de conversión en caja	(3. × 6.) o (4. × 7.)	9	8. - 9.
1ª cosecha:	M × M (m ²)	ha	(unidad:)	kg	kg	(unidad:)				
2ª cosecha:	M × M (m ²)	ha	(unidad:)	kg	kg	(unidad:)				
3ª cosecha:	M × M (m ²)	ha	(unidad:)	kg	kg	(unidad:)				
4ª cosecha:	M × M (m ²)	ha	(unidad:)	kg	kg					

Indique las unidades de conversión en el espacio siguiente. (

El mismo formulario que el de línea base **excepto en las columnas que deben llenar los agricultores con información sobre los cambios** que han realizado tras el SHEP

FORMULARIO: cuestionario para el estudio de línea base

- Estudio de línea final Parte 2: técnicas agrícolas

Etapas de previas y posteriores al cultivo		Ítems	Técnicas hortícolas propuestas para su adopción	Sí	No
1	Preparación previa al cultivo	P 1	¿Realiza cada temporada un estudio de mercado para determinar qué cultivo(s) producir?		
		P 2	¿Prepara y usa el calendario de cultivo(s) a partir de los resultados del estudio de mercado?		
		P 3	¿Realiza un estudio de suelos al menos una vez cada dos años para verduras o flores anuales; o antes de plantar frutales o flores perennes?		
		P 4	¿Realiza las prácticas de compostaje recomendadas con distintos materiales orgánicos para proveer mayores nutrientes: nitrógeno (N), fósforo (P) y potasio (K) al preparar compost/abono?		
		P 5	¿Utiliza los materiales de siembra de calidad recomendados con una o más de las siguientes características: resistencia y tolerancia a las enfermedades, alto rendimiento, madurez temprana, mejor sabor, t		
2	Preparación del suelo	P 6	¿Realiza una recomendada de plagas y e y de la profun minimización la posible tra suelo?		
		P 7	¿Incorpora residuos de cultivos durante el arado al menos dos meses antes de la siembra para promover el		

El mismo formulario que el de línea base **excepto en las columnas que deben llenar los agricultores con información sobre los cambios** que han realizado tras el SHEP

¿CÓMO?: consejos clave para la implementación

- Las visitas de seguimiento y monitoreo deben ayudar al grupo de agricultores a «despegar» para convertirse en agricultores autosuficientes capaces de practicar por iniciativa propia una agricultura orientada al mercado.



Aumentar la motivación

Durante las visitas de seguimiento se nos recuerda el objetivo de SHEP. Nos esforzaremos para lograr el objetivo y convertirnos en agricultores exitosos.

Apoyo a la autonomía

- El estudio de línea final participativo debiera dar a los agricultores la oportunidad de confirmar cuánto han mejorado con la experiencia de haber participado en el SHEP.



Aumentar la motivación

Durante el estudio final, nos hemos dado cuenta de cuánto hemos mejorado en términos técnicos y de marketing. Estamos contentos de ver las mejorías.

Apoyo a la competencia

PARTE 2: PRÁCTICA

PASO: procedimientos de implementación

1. Visitar periódicamente a los grupos de agricultores para asesorarlos y monitorear el avance en la implementación de la actividad.
2. Consultar los resultados del «Estudio de línea base Parte 2: técnicas agrícolas» y determinar cuánto han mejorado los agricultores con respecto a la adopción de las técnicas. Entregar apoyo según sea necesario.
3. Consultar los calendarios de cultivo y monitorear el avance en la implementación de la actividad. Asesorar cuando sea necesario.

PASO: procedimientos de implementación

4. Recopilar información cualitativa sobre el género, como historias de éxito, para ver cómo la igualdad de género y el empoderamiento femenino han contribuido con el logro del objetivo del grupo.
5. Implementar el estudio de línea final participativo con dos tipos de formulario.
6. Mandar los formularios completos a la oficina designada (Cambiar esto por la sección adecuada en que se analizarán. ej. La unidad del proyecto, la oficina central del ministerio, etc.) Dar a los agricultores retroalimentación cuando los datos analizados sean devueltos a los extensionistas.

Llenado de la hoja de producción, ingresos y costos

[Ejemplo]

Estudio de línea final Parte 1: producción, ingresos y costos

Fecha: ____/____/____
 Nombre del distrito: _____ Nombre del subdistrito: _____
 Nombre del grupo de agricultores: _____
 Nombre del agricultor: _____ Género: M - F _____ Tel.: No.: _____

Información básica del agricultor

Indique la información de los cultivos hortícolas (no incluya otros cultivos como maíz o caña de azúcar) de la última temporada de cosecha.

1. Nombre y variedad del cultivo	2. Superficie cultivada en metros × metros (m ²) o en ha 100 m ² = 0,01 ha 1.000 m ² = 0,1 ha 10.000 m ² = 1 ha		3. Producción vendida en el mercado en varias unidades (ej. bolsas, cajas, paquetes, fanegas, etc.)	4. Producción vendida en el mercado por kg (convertida a kg)	5. Producción vendida en el mercado en kg por ha	6. Precio medio por varias unidades (precio unitario en moneda local)	7. Precio promedio por kg (convertido a kg) en moneda local	8. Total de ingresos en moneda local	9. Costo total de producción en moneda local (incluye insumos, transporte, trabajo, etc.)	10. Ingresos netos (ganancia) en moneda local
1	2 a.	2 b.	3	4	4/2 b.	6.	6./ unidad de conversión en caja	(3. × 6.) o (4. × 7.)	9	8.-9.
1ª cosecha: Tomate Cal j	M × M (M ²) 20 × 100 = 2.000 m ²	0,2 ha	100 (unidad: caja)	2.000 kg	10.000 kg	\$25 (unidad: caja)	\$1,25 (unidad:)	\$2.500	\$600	\$1.900
2ª cosecha:	M × M (m ²)	ha	(unidad:)	kg	kg	(unidad:)				
3ª cosecha:	M × M (m ²)	ha	(unidad:)	kg	kg	(unidad:)				
4ª cosecha:	M × M (m ²)	ha	(unidad:)	kg	kg	(unidad:)				

Producción, ingresos y costos

Indique las unidades de conversión en el espacio siguiente. (Ej. 1 bolsa de papa irlandesa = 110 kg, 1 repollo entero = 2 kg)

1 caja de tomates = 20 kg

Conversión de unidades

Escriba los cambios que ha realizado tras el SHEP. (Ej. Encontró nuevos compradores de grandes cantidades. Comenzó la compra grupal de semillas certificadas, para reducir los costos)

Comencé a producir Cal j una variedad de tomates que el mercado prefiere. Esta variedad de tomate en particular se puede vender a mayor precio.
 Comencé a disponer de transporte con los miembros de mi grupo para reducir los costos del transporte.

«Cambios» después del SHEP

Llenado de la hoja de producción, ingresos y costos

Indique la información de los cultivos hortícolas (no incluya otros cultivos como maíz o caña de azúcar) de la última temporada de cosecha.

1. Nombre y variedad del cultivo	2. Superficie cultivada en metros × metros (m ²) o en ha 100 m ² = 0,01 ha 1.000 m ² = 0,1 ha 10.000 m ² = 1 ha		3. Producción vendida en el mercado en varias unidades (ej. bolsas, cajas, paquetes, fanegas, etc.)	4. Producción vendida en el mercado por kg (convertida a kg)	5. Producción vendida en el mercado en kg por ha	6. Precio medio por varias unidades (precio unitario en moneda local)	7. Precio promedio por kg (convertido a kg) en moneda local	8. Total de ingresos en moneda local	9. Costo total de producción en moneda local (incluye insumos, transporte, trabajo, etc.)	10. Ingresos netos (ganancia) en moneda local
1	2 a.	2 b.	3	4	4/2 b.	6.	6./ unidad de conversión en caja	(3. × 6.) o (4. × 7.)	9	8.-9.
1ª cosecha: Tomate Colj	M × M (M ²) 20 × 100 = 2.000 m ²	0,2 ha	100 (unidad: caja)	2.000 kg	10.000 kg	\$20 (unidad: caja)	\$1	\$2.000	\$700	\$1.300

1. Nombre y variedad del cultivo

→ Indicar nombre y variedad del cultivo hortícola de la última temporada de cosecha.

2 (2a. y 2b.) Área bajo cultivo en metros × metros (m²) o en ha

→ Para calcular el área estimada de cultivo se puede usar el conteo de pasos

Llenado de la hoja de producción, ingresos y costos

Indique la información de los cultivos hortícolas (no incluya otros cultivos como maíz o caña de azúcar) de la última temporada de cosecha.

1. Nombre y variedad del cultivo	2. Superficie cultivada en metros × metros (m ²) o en ha 100 m ² = 0,01 ha 1.000 m ² = 0,1 ha 10.000 m ² = 1 ha		3. Producción vendida en el mercado en varias unidades (ej. bolsas, cajas, paquetes, fanegas, etc.)	4. Producción vendida en el mercado por kg (convertida a kg)	5. Producción vendida en el mercado en kg por ha	6. Precio medio por varias unidades (precio unitario en moneda local)	7. Precio promedio por kg (convertido a kg) en moneda local	8. Total de ingresos en moneda local	9. Costo total de producción en moneda local (incluye insumos, transporte, trabajo, etc.)	10. Ingresos netos (ganancia) en moneda local
1	2 a.	2 b.	3	4	4/2 b.	6.	6/ unidad de conversión en caja	(3. × 6.) o (4. × 7.)	9	8.-9.
1ª cosecha: Tomate Cal j	M × M (M ²) 20 × 100 = 2.000 m ²	0,2 ha	100 (unidad: caja)	2.000 kg	10.000 kg	\$20 (unidad: caja)	\$1	\$2.000	\$700	\$1.300

3 Producción vendida en el mercado en varias unidades (ej. bolsas, cajas, paquetes, fanegas, etc.)

→ Cantidad total vendida en los mercados.

4 [Cálculo automático: no es necesario escribir en esta columna siempre y cuando se indique la conversión] Producción en kg vendida en el mercado

→ Los agricultores pueden escribir en kg en esta columna en lugar de hacerlo en la columna 3.

Llenado de la hoja de producción, ingresos y costos

Indique la información de los cultivos hortícolas (no incluya otros cultivos como maíz o caña de azúcar) de la última temporada de cosecha.

1. Nombre y variedad del cultivo	2. Superficie cultivada en metros × metros (m ²) o en ha 100 m ² = 0,01 ha 1.000 m ² = 0,1 ha 10.000 m ² = 1 ha		3. Producción vendida en el mercado en varias unidades (ej. bolsas, cajas, paquetes, fanegas, etc.)	4. Producción vendida en el mercado por kg (convertida a kg)	5. Producción vendida en el mercado en kg por ha	6. Precio medio por varias unidades (precio unitario en moneda local)	7. Precio promedio por kg (convertido a kg) en moneda local	8. Total de ingresos en moneda local	9. Costo total de producción en moneda local (incluye insumos, transporte, trabajo, etc.)	10. Ingresos netos (ganancia) en moneda local
1	2 a.	2 b.	3	4	4/2 b.	6.	6./ unidad de conversión en caja	(3. × 6.) o (4. × 7.)	9	8.-9.
1ª cosecha: Tomate Cal j	M × M (M ²) 20 × 100 = 2.000 m ²	0,2 ha	100 (unidad: caja)	2.000 kg	10.000 kg	\$20	\$1	\$2.000	\$700	\$1.300

5 (4/2b.) [Cálculo automático: no es necesario escribir en esta columna]
Producción en kg por ha vendida en el mercado

→ Análisis de la productividad. Los agricultores no necesitan escribir nada en esta columna.

6 Precio promedio por varias unidades (moneda local por unidad)

→ Precio unitario de mercado

Llenado de la hoja de producción, ingresos y costos

Indique la información de los cultivos hortícolas (no incluya otros cultivos como maíz o caña de azúcar) de la última temporada de cosecha.

1. Nombre y variedad del cultivo	2. Superficie cultivada en metros × metros (m ²) o en ha 100 m ² = 0,01 ha 1.000 m ² = 0,1 ha 10.000 m ² = 1 ha		3. Producción vendida en el mercado en varias unidades (ej. bolsas, cajas, paquetes, fanegas, etc.)	4. Producción vendida en el mercado por kg (convertida a kg)	5. Producción vendida en el mercado en kg por ha	6. Precio medio por varias unidades (precio unitario en moneda local)	7. Precio promedio por kg (convertido a kg) en moneda local	8. Total de ingresos en moneda local	9. Costo total de producción en moneda local (incluye insumos, transporte, trabajo, etc.)	10. Ingresos netos (ganancia) en moneda local
1	2 a.	2 b.	3	4	4/2 b.	6.	6./ unidad de conversión en caja	(3. × 6.) o (4. × 7.)	9	8.-9.
1ª cosecha: Tomate Cal j	M × M (M ²) 20 × 100 = 2.000 m ²	0,2 ha	100 (unidad: <i>caja</i>)	2.000 kg	10.000 kg	\$20 (unidad: <i>caja</i>)	\$1	\$2.000	\$700	\$1.300

7 (6/unidad de conversión en caja) [Cálculo automático: no es necesario escribir en esta columna] Precio promedio por kg en moneda local

→ Los agricultores no necesitan escribir nada en esta columna si no conocen el precio por kg.

8 (3 × 6) o (4 × 7) [Cálculo automático: no es necesario escribir en esta columna] Ingreso total en moneda local

→ Este es el ingreso total a partir de la cosecha.

Llenado de la hoja de producción, ingresos y costos

Indique la información de los cultivos hortícolas (no incluya otros cultivos como maíz o caña de azúcar) de la última temporada de cosecha.

1. Nombre y variedad del cultivo	2. Superficie cultivada en metros × metros (m ²) o en ha 100 m ² = 0,01 ha 1.000 m ² = 0,1 ha 10.000 m ² = 1 ha		3. Producción vendida en el mercado en varias unidades (ej. bolsas, cajas, paquetes, fanegas, etc.)	4. Producción vendida en el mercado por kg (convertida a kg)	5. Producción vendida en el mercado en kg por ha	6. Precio medio por varias unidades (precio unitario en moneda local)	7. Precio promedio por kg (convertido a kg) en moneda local	8. Total de ingresos en moneda local	9. Costo total de producción en moneda local (incluye insumos, transporte, trabajo, etc.)	10. Ingresos netos (ganancia) en moneda local
1	2 a.	2 b.	3	4	4/2 b.	6.	6./ unidad de conversión en caja	(3. × 6.) o (4. × 7.)	9	8.-9.
1ª cosecha: Tomate Cal j	M × M (M ²) 20 × 100 = 2.000 m ²	0,2 ha	100 (unidad: caja)	2.000 kg	10.000 kg	\$20 (unidad: caja)	\$1	\$2.000	\$700	\$1.300

9 Costo total de producción en moneda local

→ Costo de las semillas, materiales de siembra, fertilizantes y abonos, pesticidas, postes o estacas, mano de obra, costo de marketing y transporte, etc.

10 (8-9) [Cálculo automático: no es necesario escribir en esta columna] Ingreso neto (ganancias) en moneda local

→ Esta es la ganancia total a partir de la cosecha.

Llenado de la hoja de producción, ingresos y costos

4ª cosecha:	M ² M (m ²)	ha	(unidad:)	kg	kg	(unidad:)			
			(unidad:)			(unidad:)			

Indique las unidades de conversión en el espacio siguiente. (Ej.) 1 bolsa de papa irlandesa = 110 kg, 1 repollo entero = 2 kg

1 caja de tomates = 20 kg

Indique las unidades de conversión en la caja


[Ejemplo]

1 bolsa de papa irlandesa = 110 kg

1 repollo entero = 2 kg

1 caja de tomates = 20 kg

Una tabla de conversión como esta resultará útil.

Cultivo: colza Unidad: manojo Conversión a g: 800 g 	Cultivo: colza china Unidad: manojo Conversión a g: 600 g 	Cultivo: frijoles Unidad: taza Conversión a g: 170 g 
Cultivo: repollo Unidad: repollo entero Conversión a kg: 1,0 kg 	Cultivo: calabaza Unidad: calabaza entera Conversión a kg: 3,5 kg 	Cultivo: tomate Unidad: balde Conversión a kg: 15 kg 
Cultivo: papa Unidad: saco Conversión a kg: 70 kg 	Cultivo: papa Unidad: balde Conversión a kg: 20 kg 	Cultivo: cebolla Unidad: manojo Conversión a g: 450 g 

Llenado de la hoja de producción, ingresos y costos

Escriba los cambios que ha realizado tras el SHEP. (Ej. Encontró nuevos compradores de grandes cantidades. Comenzó la compra grupal de semillas certificadas, para reducir los costos)

Comencé a producir Cal J una variedad de tomates que el mercado prefiere. Esta variedad de tomate en particular se puede vender a mayor precio.
Comencé a disponer de transporte con los miembros de mi grupo para reducir los costos del transporte.

En el recuadro, indicar los distintos «cambios» que han hecho los agricultores tras el SHEP

Recopilar información sobre sus cambios en producción, marketing y trabajo colectivo como grupo.

[Ejemplo]

«Comencé a producir Cal J, una variedad de tomates que el mercado prefiere».

«Comencé a disponer de transporte con los miembros de mi grupo para reducir los costos del transporte».

Llenado de la hoja de técnicas agrícolas

Estudio de línea final Parte 2: técnicas agrícolas

Fecha: ____ / ____ / ____
 Nombre del distrito: _____ Nombre del subdistrito: _____
 Nombre del grupo de agricultores: _____
 Nombre del agricultor: _____ Género: M - F _____ Tel.: No.: _____

} Información básica
 del agricultor

* Marque «Sí» o «No» para las siguientes preguntas. Escriba en el margen cualquier información adicional.

Etapas de previas y posteriores al cultivo		Ítems	Técnicas hortícolas propuestas para su adopción	Sí	No
1	Preparación previa al cultivo	P 1	¿Realiza cada temporada un estudio de mercado para determinar qué cultivo(s) producir?		
		P 2	¿Prepara y usa el calendario de cultivo(s) a partir de los resultados del estudio de mercado?		
		P 3	¿Realiza un estudio de suelos al menos una vez cada dos años para verduras o flores anuales; o antes de plantar frutales o flores perennes?		
		P 4	¿Realiza las prácticas de compostaje recomendadas con distintos materiales orgánicos para proveer mayores nutrientes: nitrógeno (N), fósforo (P) y potasio (K) al preparar compost/abono?		
		P 5	¿Utiliza los materiales de siembra de calidad recomendados con una o más de las siguientes características: resistencia y tolerancia a las enfermedades, alto rendimiento, madurez temprana, mejor sabor, tamaño y mayor tiempo de conservación?		
2	Preparación del suelo	P 6	¿Realiza una o más de las siguientes prácticas recomendadas de preparación del suelo en el manejo de plagas y enfermedades: solarización, arado oportuno y de la profundidad adecuada, así como la		

} Preguntas para evaluar las técnicas agrícolas de los agricultores

Llenado de la hoja de técnicas agrícolas

- Si la respuesta es «Sí», marque simplemente con (✓) la caja correspondiente de la izquierda.
- Si la respuesta es «No», marque simplemente con (✓) la caja correspondiente de la derecha.
- Se espera que la cantidad de respuestas afirmativas sea mayor que en el resultado del estudio de línea base.
- Debatir con los agricultores aquellas técnicas que hayan tenido muchas respuestas negativas, para ver si tuvieron dificultad para adoptar tales técnicas.

Llenado de la hoja de técnicas agrícolas

8	Acción colectiva	P 21	¿Compra en grupo los insumos agrícolas como semillas, fertilizantes y plaguicidas (compra grupal)?		
		P 22	¿Coordina el transporte de los productos o los vende de forma colectiva (venta grupal)?		
		P 23	Como grupo, ¿selecciona los cultivos objetivo y planifica las estrategias de producción/marketing en conjunto con los miembros del grupo?		

Escriba los cambios que ha realizado tras el SHEP. (Ej. Comenzó a compostar. Comenzó a mantener registros de la granja).

«Cambios» tras el SHEP

En el recuadro, indicar los distintos «cambios» que han hecho los agricultores tras el SHEP

[Ejemplo]

«Empecé a hacer compost».

«Pasé de la siembra al voleo a plantar en hileras».

Recopilar información sobre sus cambios en las técnicas.

LISTA DE CHEQUEO: puntos que confirmar tras el seguimiento y monitoreo

- ✓ Que los agricultores objetivo **entiendan sus fortalezas y debilidades** y que reciban orientación y asesoría específicas para mejorar aún más.
- ✓ Que los agricultores objetivo **entiendan cuándo y cómo pueden «graduarse»** del SHEP.
- ✓ Que los agricultores objetivo se comprometan **a seguir adoptando las técnicas de producción y marketing en el futuro.**
- ✓ Que la **proporción masculino-femenina** de los participantes esté equilibrada.
- ✓ Que se revise la **calidad de la participación** masculina y femenina.
- ✓ Que se recopilen y analicen los **datos desglosados por género.**
- ✓ Que se revisen los cambios en **los roles de género** entre marido y mujer.
- ✓ Que se revisen los cambios en **la toma de decisiones** entre marido y mujer.

El seguimiento y monitoreo en acción

¿Estás haciendo compost? Te acuerdas que lo aprendiste durante la capacitación?

A ver... ¡claro que puedes! Te mostraré cómo.



Este...quería compostar pero no pude encontrar los materiales necesarios. ¿Crees que puedo utilizar esta materia orgánica en su lugar?

Foto: Zimbabwe



SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

- ✓ ¿Qué pasa si los agricultores se desmotivan por algún fracaso en las cosechas? → El SHEP apoya las **necesidades psicológicas de autonomía que tienen los agricultores**. A través de su experiencia con el SHEP, los agricultores se sienten «dueños» de todo el proceso de planificación, toma de decisiones y de riesgos. Por lo tanto, no se desmotivan tan fácilmente.
- ✓ ¿Qué pasa si los agricultores no adoptan lo suficiente las técnicas de producción? → Los procesos y el tiempo requerido para que los agricultores individuales adopten las nuevas técnicas son variables. **Compartir con los agricultores las historias de éxito y las mejores prácticas** puede servir para incentivarlos a adquirir las nuevas habilidades.

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS



- ✓ Los grupos de agricultores se desintegran. ¿Qué debemos hacer al respecto? → Tratar de sondear qué salió mal y en qué momento. Es importante que los agricultores entiendan que asegurar un gran volumen de productos es un factor esencial para que los pequeños agricultores aumenten la rentabilidad de su negocio agrícola. Si se considera absolutamente necesario reorganizar el grupo, reconsiderar los miembros.

Camino a seguir: **Calendario de implementación, reporte;** agregue aquí cualquier otra información necesaria.