

MANUAL DE MONITOREO DE COMPRAS PARA EL PROGRESO



Preparado por el Programa Mundial de Alimentos y
Management Systems International



Versión 1 (Diciembre 7, 2010)

TABLA DE CONTENIDOS

Introducción	4
Objetivos de Monitoreo y Resumen de Actividades	6
Monitoreo y Evaluación de Impacto	6
Actividades de Recoleccion de Datos.....	8
Procedimientos de Monitoreo	11
Encuestas de Seguimiento.....	11
Sujetos de entrevista	11
Instrumentos de recoleccion de datos	11
Momento adecuado para la recolección de información	11
Muestreo	12
Conduciendo encuestas de panel.....	14
Casos de estudio	15
Objetivos de los casos de estudio.....	16
Monitoreo de precios del mercado	17
Monitoreo de Compras	18
Monitoreo y Evaluación de Compras Locales y Regionales	19
Registros de Organizaciones de Agricultores	19
Recolección de registros de Organizaciones de Agricultores	21
Frecuencia y momento adecuado para la recolección de información.....	22
Formularios de recoleccion de datos.....	22
Asignando números de identificación	25
Administración e Ingreso de Datos	27
Situaciones especiales	27
Guía de preguntas específicas	28
Anexo A. Instrumentos de recoleccion de información de Linea base y Seguimiento	43
Instrumentos de medios de vida y producción agrícola de productores	44
Instrumentos de Organizaciones de Agricultores	105
Instrumentos de comerciantes	139
Anexo B. Administrando encuestas de panel.....	156
Anexo C. Organizando, Conduciendo y Documentando entrevistas de casos de estudio.....	160
Objetivos del P4P y Diseño de casos de estudio	160
Seleccionando los participantes de los casos de estudio.....	161
Organizando y conduciendo entrevistas de casos de estudio.....	163

Administracion de información de casos de estudio.....	167
Casos de estudio de temas de interes	Error! Bookmark not defined.
Anexo D. Guia de entrevista de casos de estudio	171
Anexo E: Formatos de recoleccion de información de Organizaciones de Agricultores	179

Tabla de Figuras

Figura 1. Encuestas de Monitoreo	10
Figura 2. Otras Actividades de Monitoreo.....	10
Figura 3. Respuestas a cambios en muestras	13
Figura 4. Codigos de cultivos	42

INTRODUCCIÓN

El Monitoreo y Evaluación del P4P requiere de una significativa cantidad de información cuantitativa y cualitativa. Las encuestas de línea base de organizaciones de agricultores, pequeños productores miembros de esas organizaciones y comerciantes recogen los datos cuantitativos para establecer las condiciones de estos tres grupos clave previo al P4P y también establecen valores pre-intervención para los indicadores del marco lógico global. Los datos cualitativos de casos de estudio complementan los datos cuantitativos al proveer detalles adicionales sobre como y porque las intervenciones del P4P actúan como lo hacen.

Las encuestas de seguimiento llevadas a cabo en varias etapas a lo largo de los cinco años del piloto del P4P, recogen información necesaria para monitorear la ejecución del programa durante su implementación. Monitorear indica actualizar indicadores de valores dependiendo de la programación descrita en el documento *Referencia de Indicadores de Compras para el Progreso* y recolectar datos cuantitativos y cualitativos para apoyar la tarea de aprendizaje. Las actividades de recolección de información para apoyo del monitoreo incluyen encuestas formales, casos de estudio, monitoreo de precios de mercado, monitoreo de compras, monitoreo de compras locales y regionales y obtención de información de los registros de las organizaciones de agricultores.

Este manual describe el enfoque de monitoreo y la estrategia de recolección de información y sus instrumentos. En conjunto con los demás documentos del sistema de monitoreo y evaluación del P4P, brindan la información detallada necesaria para implementar las diferentes actividades de recolección de datos requeridas para monitorear la ejecución del programa. Estos documentos acompañantes incluyen:

- *Instrumentos de recolección de datos de Compras para el Progreso* – Un juego completo de instrumentos de recolección de datos para la información de línea base y de seguimiento de organizaciones de agricultores, pequeños productores y comerciantes.
- *Manual de recolección de Datos de Compras para el Progreso* – Una guía completa de los instrumentos de encuesta y proceso de recolección de datos.
- *Estrategia de Muestreo de línea base de Monitoreo y Evaluación de Compras para el Progreso* – Una descripción de la estrategia de muestreo para la recolección de información de línea base.
- *Manual de capacitación de encuestador de Compras para el Progreso* – Un manual que guía paso a paso a encuestadores quienes realizan entrevistas estructuradas, casos de estudio y otras actividades de recolección de información.
- *Consideraciones de Diseño del sistema de Monitoreo y evaluación de Compras para el Progreso: Reporte Final* – Un resumen que describe el enfoque general de monitoreo y evaluación y la razón fundamental de dicho enfoque.
- *Referencia de Indicadores de Compras para el Progreso* – Definiciones detalladas de cada uno de los indicadores del marco lógico global.

El resto de este documento primero evalúa los objetivos y actividades de monitoreo y ubica las actividades de monitoreo dentro del sistema mas amplio de monitoreo y evaluación. El tercer capítulo provee instrucciones específicas para la implementación de cada actividad de recolección de datos de monitoreo. Los anexos contienen copias de las encuestas de seguimiento, guías de entrevistas de casos de estudio así como guías adicionales para la administración de encuestas de panel, conducción de

entrevistas de casos de estudio y recolección de información de los registros de organizaciones de agricultores.

OBJETIVOS DEL MONITOREO Y RESUMEN DE ACTIVIDADES

El sistema de monitoreo del P4P establece un proceso para la recolección sistemática y análisis cuantitativo y cualitativo de la información para apoyo de la gestión del programa, facilitar el aprendizaje y apoyar la evaluación del impacto a lo largo de los cinco años de duración del piloto del P4P. La información recolectada por medio del monitoreo facilitara a los Gerentes de programas P4P determinar si el programa esta implementando actividades específicas según programado, si estas actividades están produciendo los resultados esperados y si estos resultados contribuyen a los resultados anticipados. El monitoreo se enfoca principalmente en actividades y resultados y también brinda algunas indicaciones sobre el progreso hacia resultados los cuales son por lo general resultados a largo plazo los cuales no se esperan aparezcan hasta el final de la implementación del programa.

Los aspectos cuantitativos del sistema de monitoreo (Ej. Datos cuantitativos obtenidos por medio de las encuestas, monitoreo de mercado, datos de compras, etc.) se enfocan primordialmente en establecer valores para los indicadores contenidos en el marco lógico global del P4P (contenido en el documento *Consideraciones de Diseño del sistema de Monitoreo y evaluación de Compras para el Progreso: Reporte Final*). El dar seguimiento a los valores de indicadores monitorea el desempeño del programa a lo largo del tiempo, en relación con los resultados y productos esperados. Los indicadores en el marco lógico global reflejan al alto nivel de desempeño del programa – esto es, los resultados esperados a nivel de los 21 países pilotos. La Unidad Coordinadora del P4P monitorea estos indicadores para llevar control del desempeño general del programa. Los indicadores de los marcos lógicos individuales de cada país se enfocan más en la información relevante a la gestión de implementación del programa a nivel de campo y ayudara a los Gerentes de Programa de cada país, a monitorear el progreso a nivel de implementación y también ayudarán al aprendizaje de los enfoques específicos del P4P de cada país.

El aspecto cualitativo del sistema de monitoreo (Ej. Casos de estudio, lecciones aprendidas en el campo, etc.) se enfoca en comprender cómo y porqué las actividades del programa están o no están produciendo los resultados y productos esperados. Esta información provee un contexto crucial dentro del cual interpretar la información cuantitativa. Por ejemplo, si un incremento en el número de bodegas a nivel de la comunidad no parece incrementar el uso de almacenamiento de pequeños productores, la información cualitativa ayudara a los Gerentes de Programas comprender el porqué y revisar la estrategia del programa.

Monitoreo y evaluación de Impacto

Este manual se enfoca en describir las actividades de recolección de datos necesarias para monitorear el desempeño del P4P. Aun así, mucha de la información recolectada también contribuirá a la evaluación del impacto y evaluación, ambos separados del monitoreo. Además, algunas actividades de recolección de datos (Ej. recolección de información de encuestas de organizaciones de agricultores y productores no participantes) contribuyen solamente a la evaluación de impacto. Esta breve sección señala la diferencia entre monitoreo y evaluación y evaluación de impacto; y describe el rol de la recolección de datos en cada uno de ellos.

Monitoreo se refiere a medir el desempeño del programa durante la implementación. El monitoreo regular establece si las actividades han sido implementadas según fueron planificadas, si están produciendo los productos deseados y si estos productos generan los resultados deseados. El monitoreo ayuda a las oficinas de país a conocer si el programa funciona como se esperaba para así poder hacer los ajustes necesarios para alcanzar los objetivos. Todas las actividades básicas de

recolección de datos descritas en este manual contribuyen al monitoreo en el sentido que proveen de información que ayudara a los Gerentes de país a conocer como se desempeña el P4P.

Evaluación de Impacto se refiere a estimar el impacto final del programa en términos de los objetivos de desarrollo de más alto nivel. Por ejemplo, la evaluación de impacto del P4P determinará si los productores involucrados están percibiendo mayores ingresos y si hay cambios observados en sus ingresos que pudiesen ser atribuidos al P4P. La evaluación de impacto utiliza el mismo tipo de información empleada en monitoreo y todas las actividades de recolección de datos descritas en este manual pudiesen contribuir a la evaluación de impacto. Sin embargo, la evaluación de impacto requiere la comparación de los participantes del P4P (organizaciones de agricultores y productores) con otras organizaciones de agricultores y productores similares que no participan del P4P. La evaluación de impacto por lo tanto, involucra la recolección de información de ambos participantes tanto participantes como no participantes.

La Unidad de Coordinación del P4P inicialmente tuvo la visión de conducir la evaluación de impacto en todos los 21 países piloto. Sin embargo, tal intensivo nivel de recolección de información y análisis ha impuesto una carga pesada en las capacidades de tanto las oficinas de país como la Unidad de Coordinación, dejando poco tiempo para la reflexión y el aprendizaje. Además, debido a una variedad de razones, no todos los programas de país proveen de un ambiente ideal para la rigurosa evaluación del impacto.¹ Basados en las recomendaciones del Panel de Revisión Técnica durante su reunión en

Requerimientos de la recolección de información

- Todos los países deberán conducir encuestas regulares de seguimiento de manera programada a organizaciones de agricultores, productores y comerciantes como apoyo al trabajo de monitoreo. Sin embargo, los países de evaluación de impacto deberán adicionalmente a esto, conducir encuestas de seguimiento a organizaciones de agricultores y productores no participantes.
- Todos los países utilizarán los mismos instrumentos de recolección de información provistos en este manual.
- Todos los países recolectaran la información de paneles conformados por organizaciones de agricultores y productores. Esto significa que ellos elegirán una muestra de organizaciones y productores para las encuestas de línea base y colectaran información de estas mismas organizaciones y productores para las posteriores encuestas de seguimiento. Note que las oficinas de país que agreguen nuevas organizaciones de agricultores a sus programas deberán añadir estas organizaciones al panel de organizaciones de agricultores y recolectar información de estas organizaciones en todas las siguientes encuestas. El documento Consideraciones de Diseño del sistema de Monitoreo y Evaluación de Compras para el Progreso: Reporte Final, describe el razonamiento para el enfoque de información del panel.
- El estudio de casos será también administrado a los paneles de organizaciones de agricultores, productores y comerciantes. En otras palabras, las oficinas de país harán entrevistas repetitivas a las organizaciones de agricultores, productores y comerciantes a lo largo de la vida del programa piloto.

¹ La Unidad de Coordinación del P4P se encuentra actualmente evaluando los programas de país a fin de seleccionar a aquellos mejor calificados para realizar la evaluación de impacto. La decisión de que países serán seleccionados para la evaluación de impacto depende en parte de la precisión de la información de línea base y en la similitud entre organizaciones y productores participantes como no participantes. Por ello era necesario recolectar información de línea base de ambos grupos (participantes y no participantes) en todos los países piloto, para identificar a aquellos con las mejores oportunidades de realizar la evaluación de impacto.

Octubre, 2009 la Unidad de Coordinación del P4P decidió limitar la evaluación de impacto a países seleccionados que representan un rango de modelo del P4P y donde las condiciones fuesen más favorables. Por lo tanto, solamente esos países seleccionados para la evaluación de impacto necesitarán administrar las encuestas de seguimiento a organizaciones de agricultores y productores no participantes. Figura 1 (en página 10) hace un resumen de la similitudes y diferencias en la recolección de información en encuestas entre países de evaluación de impacto y países donde solamente se hará monitoreo.

Evaluación se refiere a la evaluación periódica y externa del desempeño del P4P. El Servicio de evaluación del PMA se encargará de estas evaluaciones externas por lo que las oficinas de país y la Unidad de Coordinación del P4P no estarán directamente involucradas. Sin embargo, evaluadores independientes pudiesen utilizar la información recolectada a través de las actividades de monitoreo.

Actividades de recolección de datos

El sistema de monitoreo y evaluación recolecta información cuantitativa y cualitativa de una fuente variada de recursos incluyendo las encuestas y casos de estudio de organizaciones de agricultores, pequeños productores y comerciantes; sistemas de información de precios de mercado; registros de compras; y registros de organizaciones de agricultores. El resumen a continuación define estas actividades. La siguiente unidad describe en detalle cada actividad y brinda una guía comprensiva de la implementación de las actividades.

- *Encuestas de línea Base y Seguimiento* – Las encuestas de línea base de organizaciones de agricultores participantes, pequeños productores y comerciantes (quienes por lo general no participan directamente del P4P pero se verán afectados por este)² establecerán las condiciones de estos grupos clave antes del inicio del P4P. Las encuestas de seguimiento conducidas periódicamente durante la implementación, recolectarán la misma información que las encuestas de línea base y permitirán a los Gerentes de Programa determinar si las condiciones han cambiado o no.
- *Casos de Estudio* – Los casos de estudio son entrevistas a fondo con organizaciones de agricultores, pequeños productores y comerciantes participantes, previamente seleccionados y otros que contribuyan a la comprensión de cómo los participantes responden a las intervenciones del P4P, y por que responden o no según anticipado. Los casos de estudio pueden también enfocarse en temas particulares más que en un solo individuo o negocio. Los casos de estudio efectivos proveerán de un entendimiento detallado de cómo y porqué funciona el P4P y ayudará a ubicar la información cuantitativa en contexto. Las entrevistas de los casos de estudio son una herramienta particularmente importante para aprender de varias actividades de monitoreo.
- *Monitoreo de Precios de Mercado* – En el contexto del P4P, el monitoreo de precios de Mercado se refiere solamente a la recolección de información de precios en el Mercado de los productos del P4P. El monitoreo de precios del mercado es necesario pues el P4P espera afectar el precio que los productores reciben por sus cultivos. La información de precios del mercado permite a los

² En algunos países, los comerciantes no participan directamente del P4P. Por esa razón, no tiene sentido referirse a estos como comerciantes participantes y no participantes. Aun así, este manual, adoptó la convención de referirse a “organizaciones de agricultores, productores y comerciantes participantes” aun cuando los comerciantes no participen directamente en el P4P en algunos países.

programas comparar los precios que los productores participantes reciben comparado con los precios de mercados más amplios. Las oficinas de país a menudo podrán recibir la información de precios de mercado de fuentes ya existentes.

- *Monitoreo de Compras* – El monitoreo de compras se refiere a la recolección de información de las compras que realiza el PMA en el contexto del P4P. En la mayoría de casos, los reportes trimestrales de las oficinas de país, la base de datos de compras del PMA (PASTFood) e información recolectada de los registros de organizaciones de agricultores participantes proveerán de suficiente información para realizar el monitoreo de compras.
- *Registros de Organizaciones de Agricultores* – Para comprender a plenitud la influencia del P4P en las organizaciones de agricultores, es necesario recolectar información completa de la suma de sus actividades de ventas. No es factible obtener esta información detallada en el contexto de una encuesta – especialmente si las organizaciones de agricultores no tienen esta información organizada. Para tratar este tema, la Unidad de Coordinación del P4P ha desarrollado formularios de recolección de información los cuales facilitarán la recolección de información de forma eficiente y precisa. Las oficinas de país tienen varias opciones para la recolección de información. Las opciones varían desde llenar los formularios por su propia cuenta a capacitar a las organizaciones de agricultores a mantener esta información al día.
- *Monitoreo de Compras Locales y Regionales (Local and Regional Procurement LRP)* – El Monitoreo de Compras Locales y Regionales se enfoca en gran parte en llevar control de las compras y experiencias obtenidas con las compras locales y regionales (Ej. Cantidades, precios, tasas de morosidad, etc.). El Monitoreo de Compras Locales y Regionales queda fuera del ámbito del monitoreo de compras del P4P. La Unidad de Coordinación del P4P tendrá en su poder el diseño de la evaluación del Monitoreo de Compras Locales y Regionales y el extraer información de compras local y regionales de la base de datos PASTFood.

Para aliviar un poco la carga de recopilar la información, las oficinas de país y la Unidad de Coordinación del P4P, conducirán las encuestas de monitoreo de agricultores y comerciantes participantes solamente durante el año uno, tres, y cinco de la implementación del programa. Las oficinas de país llevarán a cabo las encuestas de línea base a las organizaciones de agricultores tan pronto empiecen a trabajar con estas organizaciones y luego cada siguiente año. La evaluación de impacto también requiere del monitoreo de organizaciones y productores no participantes. Un grupo seleccionado de países con evaluaciones de impacto serán entonces los encargados de monitorear a las asociaciones de agricultores y productores no participantes en los años tres y cinco para facilitar la evaluación de impacto.

Figuras 1 y 2 ilustran la programación de las diferentes actividades de recolección de información. Las Figuras muestran las actividades de recolección de información que contribuyen al monitoreo y evaluación de impacto con el fin de enmarcar las actividades de monitoreo dentro del contexto más amplio del sistema comprensivo de monitoreo y evaluación.

FIGURA 1. MONITOREO DE ENCUESTAS

Grupos	Participación	Año del Programa				
		1 (línea base)	2	3	4	5
Organizaciones de Agricultores	Participando	Todos los países	Todos los países	Todos los países	Todos los países	Todos los países
	No-Participando	Países de Evaluación de Impacto		Países de Evaluación de Impacto		Países de Evaluación de Impacto
Pequeños productores	Participación	Todos los países		Todos los países		Todos los países
	No-Participando	Países de Evaluación de Impacto		Países de Evaluación de Impacto		Países de Evaluación de Impacto
Comerciantes	Participando	Todos los países		Todos los países		Todos los países

FIGURA 2. OTRAS ACTIVIDADES DE MONITOREO

Actividades de recolección de información	Año del Programa				
	1	2	3	4	5
Casos de Estudio	Dos veces al año				
Monitoreo de mercado	Semanal / Mensualmente				
Monitoreo de compras	Trimestralmente				
Monitoreo de Compras Locales y Regionales	Cuando aplique				
Registros de Organizaciones de Agricultores	Anualmente				

PROCEDIMIENTOS DE MONITOREO

Este capítulo documenta los detalles prácticos involucrados en la implementación de varios componentes del sistema de monitoreo. Cada sección comprende un “manual” que describe todos los aspectos de la implementación de un componente de recolección de información en particular. El capítulo inicia describiendo la implementación de las diferentes encuestas de seguimiento (Ej. Organizaciones de agricultores, pequeños productores y comerciantes). Luego describe como conducir los casos de estudio, monitoreo de precios de mercado, monitoreo de compras, recolección de información de organizaciones de agricultores y Monitoreo de Compras Locales y Regionales.

Encuestas de Seguimiento

Las encuestas de seguimiento incluyen todas las encuestas (con excepción de las encuestas de línea base) administradas a organizaciones de agricultores, pequeños productores y comerciantes de acuerdo a la programación detallada en las Figuras 1 y 2.

Sujetos de entrevistas

Las encuestas de organizaciones de agricultores y pequeños productores, siguen a un panel de entrevistados.³ Un panel es un grupo arreglado de entrevistados a quienes el PMA entrevistará en cada ronda de recolección de información. Esto significa que las oficinas de país recolectaran información de seguimiento en los años tres y cinco, de las mismas organizaciones de agricultores y productores individuales de quienes recolectaron la información durante la línea base. Sin embargo, las oficinas de país no deberán seguir a un panel de comerciantes aunque fuera más fácil si lo hicieran.

Instrumentos de recolección de datos

Los instrumentos de seguimiento utilizados para la recolección de información durante los años tres y cinco se basan en los instrumentos de recolección de información de línea base pero contienen preguntas adicionales diseñadas para evaluar cambios en variables clave desde la última encuesta. Todos los países piloto deberán utilizar los mismos instrumentos de seguimiento.

Los países que modifiquen los instrumentos de línea base para hacer frente a sus propias necesidades de monitoreo y evaluación, deberán trasladar esos cambios a los instrumentos de seguimiento a fin de asegurar la consistencia de la información. Las oficinas de país son responsables de hacer estos cambios pero todo cambio deberá ser también aprobado por la Unidad de Coordinación del P4P. El Anexo A contienen copias en formato inalterable de cada uno de los instrumentos a utilizar y como ejemplo de los instrumentos centrales.⁴

Momento adecuado para la recolección de información

El documento *Estrategia de Muestreo de línea base de Monitoreo y Evaluación de Compras para el Progreso* describe el momento apropiado para realizar las encuestas de organizaciones de agricultores, pequeños productores y comerciantes. Las consideraciones de tiempo para las posteriores encuestas de seguimiento en los años tres y cinco, son:

³ Vea el documento *Consideración de Diseño del Sistema de Monitoreo y Evaluación de Compras para el Progreso: Reporte Final* para la explicación del uso de paneles.

⁴ La Unidad de Coordinación del P4P distribuirá copias electrónicas de los instrumentos a cada oficina de país.

- *Organizaciones de Agricultores* – Establece una línea de tiempo tan pronto una organización de agricultores empiece su participación en el P4P. Las encuestas de seguimiento a organizaciones de agricultores participantes se deben llevar a cabo en cada año del programa piloto. Las oficinas de país deberán llevar a cabo las encuestas de seguimiento de organizaciones de agricultores al mismo tiempo, cada año, igual al tiempo en que la hicieron durante el levantamiento de línea base para asegurar la consistencia de la información. Asegúrese que las encuestas de seguimiento pregunten sobre un periodo comparable al de la línea base (Ej. todas las temporadas agrícolas en un periodo de 12 meses).
- *Pequeños productores* – El momento para realizar la encuesta de seguimiento de pequeños productores es crítica. Los instrumentos han sido específicamente diseñados para ser administrados al final de la principal temporada de cosecha y comercialización, cuando ya se han tomado la mayoría de decisiones y se han concluido la mayoría de ventas. Las encuestas de seguimiento de los años tres y cinco deberán entonces ser administradas al mismo tiempo en el que se hicieron durante la encuesta de línea base. Si esto no fuera posible, entonces asegúrese que se le pregunte al entrevistado sobre su experiencia en comparación con un periodo de tiempo similar al de la encuesta de seguimiento (Ej. todas las temporadas agrícolas comparables en un periodo de 12 meses). Algunos países no administraron las encuestas de línea base en el momento indicado. Estos países deberían mover las encuestas de seguimiento al momento más idóneo pero asegurando que las encuestas de seguimiento pregunten sobre un periodo de tiempo comparable a la encuesta de línea base (Ej. El mismo grupo de temporadas agrícolas).
- *Comerciantes* – Al igual que con las encuestas de organizaciones de agricultores y pequeños productores, el mejor momento para realizar la encuesta de comerciantes debería facilitar la recordación precisa de la información. Esto significa que, en la mayoría de casos, las oficinas de país deberán entrevistar a los comerciantes cerca del final de la principal temporada de actividad comercial. Este también sería el momento más fácil para ubicar a los comerciantes en el campo. Aun así, con el fin de obtener información consistente (Ej. Cubriendo el mismo periodo de tiempo que el de la línea base) los países deberían conducir las encuestas de seguimiento a comerciantes alrededor del mismo tiempo en que lo hicieron con la línea base.

Muestreo

En general, el muestreo involucra elegir muestras representativas de ambos grupos, tanto participantes como no-participantes (países con evaluación de impacto únicamente); (Ej. Organizaciones de agricultores y pequeños productores) a quienes administrar la encuesta. Las encuestas de organizaciones de agricultores y pequeños productores siguen a un panel de entrevistados (Ej. Recolectan información de los mismos entrevistados en cada ronda de recolección de información). Por lo tanto, las oficinas de país no deben elegir nuevas muestras para las posteriores encuestas de seguimiento. Las encuestas de seguimiento se deberán administrar a las mismas muestras utilizadas durante las encuestas de línea de base inicial.

Existen diversos factores que con el tiempo, cambiarán la composición de los grupos de organizaciones de agricultores participantes y no-participantes. Algunas de estas causas incluyen:

- Un país expandió el programa P4P agregando nuevas organizaciones de agricultores con el tiempo (Ej. Organizaciones que no estaban participando, y en países con evaluación de impacto, que no formaban parte de grupos no-participantes).

- En países con evaluación de impacto (Ej. Aquellos que recolectan información de organizaciones no-participantes) organizaciones de agricultores en el grupo no-participante quienes migraron al grupo participante en el momento en que el PMA decidió empezar a trabajar con ellos.
- Las organizaciones de agricultores decidieron abandonar el P4P. Abandonar el programa significa que ya no reciben apoyo en suministros por parte del P4P y ya no tienen la oportunidad de vender al PMA a través del P4P.
- Las organizaciones de agricultores participantes podrían también graduarse del P4P. Graduarse significa que estas organizaciones ya no reciben apoyo en suministros por parte del P4P pero aun tienen la oportunidad de vender al PMA a través del P4P.

Figura 3 describe como cada una de estas situaciones afectan al panel de organizaciones de agricultores y pequeños productores participantes o no-participantes, así como las acciones recomendadas que cada oficina de país deberá tomar en cada caso.

FIGURA 3. RESPUESTA A CAMBIOS EN LAS MUESTRAS

Situación	Respuesta
El programa agrega una nueva organización de agricultores participante . En países con evaluación de impacto esta será un organización que no es parte del grupo de control no -participante.	<ul style="list-style-type: none"> • Conduzca una línea base para la nueva organización y agregue la organización al panel para las posteriores encuestas de seguimiento. • No agregue los miembros de la organización de agricultores al panel de hogares participantes.
En un país con evaluación de impacto, una organización que es parte del grupo de control no-participante empieza a participar en el P4P .	<ul style="list-style-type: none"> • Conduzca encuestas de seguimiento anuales al igual que con las demás organizaciones participantes. • Si algún productor miembro de la organización era parte del panel de hogares no-participantes, continúe la administración de encuestas de seguimiento como programadas a los hogares.
Una organización de agricultores participantes <i>abandona</i> el P4P (ya sea por decisión propia o por que el PMA deja de trabajar con la organización).	<ul style="list-style-type: none"> • <u>No</u> continúe con las encuestas de seguimiento programadas para la organización. • <u>No</u> continúe con las encuestas de seguimiento programadas para ningún productor de la organización que formaba parte del panel de hogares participantes. • Si la eliminación de este hogar reduce el tamaño del panel por debajo del tamaño de muestra específica, elija entonces a un número igual de hogares al azar del resto de organizaciones participantes para reemplazar los hogares que abandonaron el programa. Estos nuevos hogares se volverán parte de los hogares participantes para las encuestas posteriores.
Una organización de agricultores participante se <i>gradúa</i> del P4P. Graduarse significa que la organización aun tiene la	<ul style="list-style-type: none"> • Continúe con las encuestas de seguimiento de la organización. • Continúe con las encuestas de seguimiento programadas a cualquier miembro de la organización que son parte del

oportunidad de vender al PMA a través del P4P pero ya no recibe apoyo con suministros del P4P.	panel de hogares participantes.
--	---------------------------------

El documento *Estrategia de Muestreo de línea base de Monitoreo y Evaluación de Compras para el Progreso* describe los criterios de selección para la muestra de línea base.

Conduciendo encuestas de panel

Los procedimientos básicos para administrar las encuestas de seguimiento son idénticos a los de las encuestas de línea base como descrito en el documento *Estrategia de Muestreo de línea base de Monitoreo y Evaluación de Compras para el Progreso*. El *Manual para la Recolección de Datos de Compras para el Progreso* contiene descripciones detalladas de las preguntas en los instrumentos de seguimiento los cuales serán necesarios para la capacitación de los encuestadores.

Una exitosa recolección de información de panel requiere cuidadosa atención al detalle. El valor de la información de panel radica en la habilidad de observar la conducta/comportamiento de individuos específicos y organizaciones a lo largo del tiempo. En contraste, la información de muestras independientes en cada ronda de recolección de información permite solamente la comparación del promedio de características de la muestra entre periodos. Para cosechar los beneficios de una panel de información más enriquecedor, *es absolutamente crítico, establecer un vínculo entre la información recolectada de un entrevistado en particular durante la línea base a la información recolectada de ese mismo entrevistado en encuestas de seguimiento posteriores*. Esto requerirá mantener números de identificación a lo largo de la recolección de datos así como el manejo adecuado de los cuestionarios entre sí.

Los elementos clave de la recolección de datos de panel son:

- Preparar los cuestionarios para la encuesta de panel consume mucho tiempo. Asegúrese suficiente tiempo antes de la encuesta para asegurar la preparación adecuada. De hecho, las oficinas de país pueden empezar a preparar los cuestionarios de seguimiento tan pronto como hayan ingresado y limpiado los datos de las encuestas anteriores.
- Cada cuestionario deberá incluir información previamente completada de las encuestas anteriores las cuales el entrevistador deberá actualizar durante la entrevista de seguimiento. Por ejemplo, el cuestionario de pequeños productores contendrá información de contacto previamente completada en la pagina inicial así como información previamente completada sobre los miembros del hogar en el modulo J. Es absolutamente crítico que los cuestionarios sean compaginados correctamente para que la información de estas secciones completadas previamente corresponda a los mismos entrevistados. Para facilitar este proceso, las oficinas de país deberán estampar el número único de identificación correspondiente al entrevistado en la parte superior de cada página del cuestionario.
- Asigne a una persona orientada al detalle para manejar el proceso de preparar los instrumentos de recolección de información. Esto incluye preparar las páginas previamente completadas, arreglar los cuestionarios, y asignar /distribuir cuestionarios a los encuestadores a medida salgan al campo.

- Los cuestionarios de seguimiento de pequeños productores contienen instrucciones detalladas y tablas para actualizar la información del hogar. Esto incluye tomar nota de aquellos individuos quienes ya no son miembros del hogar y agregar individuos quienes se han integrado al hogar desde la encuesta anterior.
- Los encuestadores y supervisores deberán verificar previo a cada entrevista que se haya identificado al entrevistado que se esperaba – es decir, el entrevistado quien ya tenía un cuestionario previamente completado. No será suficiente creer en el nombre impreso en el cuestionario, ya que muchas personas tienen nombres similares y los entrevistados pueden no haber anotado el nombre completo en las encuestas anteriores. Antes de empezar una entrevista, verifique que el entrevistado haya participado en la encuesta anterior y verifique también que la información previamente completada sea la correcta. Las oficinas de país pueden también considerar registrar las coordenadas GPS durante la entrevista para facilitar así la ubicación precisa de los entrevistados en las posteriores entrevistas.

El Anexo B describe en detalle los pasos necesarios en la preparación de los cuestionarios de información de panel y la administración de las encuestas.

Casos de Estudio

Los casos de estudio son entrevistas en profundidad que recogen información detallada, en su mayoría cualitativa sobre como las organizaciones de agricultores, productores y comerciantes responden o se ven afectados por el P4P. La evidencia cualitativa de los casos de estudio complementa la información cuantitativa de las encuestas e información secundaria al añadir profundidad para comprender el “cómo” y “porqué” las intervenciones del P4P afectan a los pequeños productores, las capacidades de las organizaciones de agricultores, el ambiente de comercio, y la información de acceso a mercados, que es crucial para el pilar de aprendizaje e intercambio del P4P. Los casos de estudio cuidadosamente seleccionados y administrados pueden ayudar a las oficinas de país a comprender que esta funcionando y que no, identificar y abordar problemas emergentes así como detectar resultados imprevistos.

Las oficinas de país llevarán a cabo dos tipos de casos de estudio. Los casos de estudio con participantes entrevistan a organizaciones de agricultores específicas, pequeños productores y comerciantes participando en el P4P o quienes pudiesen verse afectados por el P4P. Las oficinas de país elegirán a los participantes, individuos afectados u organizaciones adecuados temprano durante la implementación del programa y los entrevistarán periódicamente a lo largo del periodo de cinco años del piloto. La información del panel resultante brindará una rica fuente de evidencia sobre como los participantes responden al P4P y como esa respuesta evoluciona con el tiempo. Las oficinas de país pudiesen también encontrar la necesidad de conducir casos de estudio especiales “de interés” a fin de investigar sobre temas específicos o situaciones que emerjan durante la implementación.

Un vistazo a los requerimientos de casos de estudio para las oficinas de país

- Seleccione al menos 11 personas para entrevistar al menos dos veces por año, a lo largo del periodo de implementación.
- Conduzca casos de estudio de interés como sea necesario
- Organice el recurso humano para llevar a cabo el caso de estudio – de preferencia subcontratando para esta tarea.
- Prepare y provea de una transcripción y reporte de cada entrevista del caso de estudio, incluyendo fotografías si fuese relevante.

El resto de esta sección brevemente revisa los objetivos y procedimiento de los casos de estudio. El Anexo C provee de una guía práctica para que las oficinas de país desarrollen e implementen una estrategia para conducir los casos de estudio, administren las entrevistas actuales y manejen e informen sobre los resultados. El Anexo D contiene sugerencias de guías de entrevista de casos de estudio.

Objetivos de los casos de estudio

Las encuestas de organizaciones de agricultores, pequeños productores y comerciantes proveen de evidencia cuantitativa sobre *si resulta y en que medida alcanza sus objetivos* el P4P. Mientras esta información cuantitativa es importante, el aprendizaje también requiere de una profunda comprensión del *cómo y porqué* el P4P genera resultados; y cuando aplique, el *porqué no* esta produciendo los resultados esperados o generando resultados no anticipados; así como las condiciones o contextos que pudiesen estar afectando este desempeño. Los casos de estudio proveen de la información cualitativa que contribuye a esta comprensión más profunda. Los casos de estudio bien concebidos e implementados pueden agregar otra dimensión a la evidencia del desempeño del P4P y facilitara una mejor reflexión para que el PMA, sus socios y contrapartes, extraigan las lecciones aprendidas e identifiquen las mejores prácticas. Los casos de estudio también proveen de un foro a los participantes, donde pueden hacer oír sus puntos de vista, expectativas y problemas relacionados con el P4P y así contribuir a la implementación en curso.

Los casos de estudio con participantes y los casos de estudio de interés contribuyen a estos objetivos en diferentes maneras. Los casos de estudio con participantes se enfocan en como los participantes (y otros potencialmente siendo afectados por el P4P) reaccionan a el P4P y como esto afecta el desempeño del P4P. Los casos de estudio de interés se enfocan en adquirir una comprensión más profunda de los temas y situaciones específicas que emerjan durante la implementación. Por ejemplo, Malawi noto un patrón de incumplimientos de contrato entre las organizaciones de agricultores proveedoras por lo que llevo a cabo un estudio de caso de interés para comprender mejor las causas de este incumplimiento. Los casos de estudio de interés por lo general tendrán un enfoque más amplio que el de los casos de estudio con participantes ya que estos exploran diferentes facetas de una situación. Por ejemplo, un caso de estudio de interés relacionado con las barreras que enfrentan los pequeños productores para involucrarse en las bolsas de intercambio comercial, podrían incluir entrevistas con productores, organizaciones de agricultores, personal de la bolsa de intercambio comercial, comerciantes, compradores y responsables de la creación de políticas.

Los casos de estudio son sobre todo herramientas de apoyo al aprendizaje interno. Estos brindan lecciones sobre cómo y porqué funciona el P4P, contribuyen a las conclusiones sobre como mejorar el desempeño, y proveen de información específica del contexto necesaria para identificar las mejores prácticas. Cualquier contribución que los casos de estudio hacen a las relaciones públicas, es secundaria y no debería comprometer el objetivo principal, el cual es el aprendizaje. Este mismo enfoque aplica para los reportes. Los reportes de casos de estudio son documentos internos diseñados para facilitar el aprendizaje. Las oficinas de país no deberán diseñarlos como publicaciones de comunicación o

Objetivos de los casos de estudio

Los casos de estudio proveerán:

- Un vistazo al cómo y porqué el P4P produce resultados, fracasa en producir resultados o genera productos no anticipados,
- Oportunidades para identificar y analizar como los contextos del programa afectan su desempeño,
- Un foro de participantes donde expresen sus puntos de vista del proyecto, su implementación e el impacto de esté en sus vidas,
- Ilustraciones de la realidad humana detrás de los objetivos, logros y retos del programa, y
- Aportes a la actualización de información pública.

relaciones públicas ya que estos tienen un propósito muy diferente y requieren de un enfoque y presentación diferente. Si las oficinas de país deciden desarrollar una publicación de relaciones públicas o “historias de éxito” a partir de las entrevistas de casos de estudio, estos deberán ser documentos separados para no comprometer los objetivos de aprendizaje reportados en los casos de estudio.

Monitoreo de Precios de mercado

En el contexto del sistema de monitoreo y evaluación del P4P, la información de precios del mercado contribuyen a un indicador: “Precio promedio (en las organizaciones de agricultores participantes) recibido por los productos como un porcentaje del precio más alto en la localidad, durante la temporada de comercialización” asociado con el resultado 2.2. Este indicador necesita información sobre el precio local de cada producto que el PMA compra (o espera comprar) a través del P4P en las áreas de implementación. En la medida de lo posible, los precios deberán reflejar el precio que la organización de agricultores o pequeños productores pueden en realidad obtener. Esto es, el precio que se encuentra bajo efecto en los mercados en los que las organizaciones de agricultores o productores venden sus productos. Tome nota que estos precios pueden reflejar los precios obtenidos al mayor y/o por menor. Como mínimo, las oficinas de país deberán tratar de mantener la información de precios semanalmente actualizada a nivel de ciudad o (si es posible) a menor escala, para los productos que compra el P4P. El indicador también requiere el precio más alto en el mercado durante el año. Por lo tanto, el monitoreo de Mercado deberá buscar recolectar una serie de precios con intervalos de una semana a fin de identificar movimientos de precios y el precio más alto.

La información de precios también ayudará al PMA a comprender 1) si las compras realizadas por el P4P están distorsionando los precios de mercados locales, y 2) si los precios asociados a mercados alternativos son una opción disponible para los pequeños productores. Los diferentes tipos de precio que contribuyen a este entendimiento son los precios al por mayor (precios pagados por los comerciantes, procesadores y transformadores y otros quienes no son consumidores finales) y precios al por menor (precios pagados por consumidores finales quienes compran a los productores en mercados locales). Ya que ambos precios dependerán de la ubicación de la venta (Ej. Un comerciante pagara un monto diferente en la puerta de finca que en una bodega), será mejor recolectar esta información del punto de venta más relevante posible (puerta de finca, centro de comercio, centro de la ciudad). Muy a menudo no será posible recolectar una serie ideal de precios (es decir, en el mercado o ubicación correcta). Las oficinas de país deberán buscar recolectar la información de precios que sea más relevante a los requerimientos de monitoreo y evaluación.

En muchos casos, los programas P4P a nivel de país, no necesitarán salir al campo para obtener la información de precios del mercado. Otras unidades dentro de la misma oficina de país (Compras o VAM) puede que ya tengan esta información de precios del mercado. Los Gobiernos (Ej. Ministerio de Agricultura), Organizaciones de desarrollo (Ej. FEWSNET), o socios (Ej. FAO o proyectos con fondos de USAID) pueden también recolectar información de precios de mercado. En la medida de lo posible, las oficinas de país deberán tratar de obtener información de precios de mercado de estas fuentes secundarias (existentes). Por lo tanto, los dos enfoques que las oficinas de país deberán explorar con el fin de obtener información de precios del mercado, son:

- Determinar si otras organizaciones están recolectando información de precios en las áreas de operaciones del P4P y utilizar esta información si esta satisface los requerimientos de monitoreo.
- Si las fuentes de información secundaria no son satisfactorias (Ej. Calidad inadecuada o no es de las áreas de operaciones del P4P) explore otros prospectos para mejorar o expandir los esfuerzos de recolección de información de la organización que recolecta estos datos.

Como ultimo recurso y si no existe una segunda fuente de información disponible, las oficinas de País deberán recolectar la información por su propia cuenta. La unidad de VAM del PMA ha establecido un procedimiento borrador para la recolección de precios del mercado el cual se espera sea publicado muy pronto.

Las oficina de país no requerirán conducir un análisis de información de precios del mercado a menos que sea requerido para sus propios propósitos de monitoreo y evaluación. En este caso, cada oficina de país deberá solamente asegurar que la información actualizada este disponible en las oficinas de país.

Monitoreo de Compras

El monitoreo de compras contribuye a los siguientes indicadores del marco-lógico global:

- Numero de pequeños productores / organizaciones de agricultores participantes, calificados como ofertantes competitivos calificados para el PMA,
- Cantidad de alimentos anual comprada por el PMA a pequeños productores / organizaciones de agricultores (desglosados por producto, modalidad de compra y país),
- Porcentaje de compra total anual de fuentes locales (desglosados por proveedor: comerciante, organización de agricultores, etc.),
- Cantidad de alimentos comprados localmente (desglosado por producto, modalidad de compra y país),
- Precio promedio recibido por productos (entre organizaciones de agricultores participantes) como porcentaje del precio más alto en esa localidad durante la temporada de comercialización, y
- Porcentaje promedio de contratos exitosamente entregados (entre organizaciones de agricultores) (relativo a la línea base y grupo comparativo, desglosado por país y principal razón del incumplimiento).

Calcular los valores de estos indicadores requiere información de las organizaciones de agricultores que se encuentran en la lista de vendedores para compras locales del PMA y un listado completo de todas las compras con información de precios pagados, cantidades contratadas, cantidades recibidas, compradores y vendedores. En gran medida, la Unidad de Coordinación del P4P obtendrá esta información de PASTFood. Aun así, las oficinas de países deberán apoyar este esfuerzo ingresando la información al sistema de forma precisa, con suficiente detalle y de manera acorde con el tiempo. Entre otras cosas esto significará que las oficinas de país deberán utilizar nombres consistentes de vendedores cada vez que reporten información sobre alguna organización de agricultores. Ya que estos nombres ya se encuentran estandarizados en WINGS, las oficinas de país deberán utilizar los mismos nombres de vendedores en WINGS. En el caso en que una oficina de país compre de una organización de agricultores que no esté registrada como vendedor y registre la compra por medio de otra organización (registrada), la oficina de país deberá entonces documentar cuidadosamente la situación de la compra. El incumplir referir adecuadamente a los vendedores vuelve difícil el conectar la información en PASTFood con los reportes trimestrales los cuales sirven para comprender adecuadamente las compras del P4P.

En conjunto con la Unidad de Compras, la Unidad de Coordinación del P4P ha desarrollado reportes rutinarios para extraer información de compras de la base de datos de PASTFood para así acomodar

los datos de los indicadores arriba mencionados. La Unidad de Coordinación del P4P tendrá que tener mucho cuidado al interpretar estos datos. Un problema potencial es que los precios registrados en PASTFood representan el precio real pagado al proveedor. Si el PMA ofrece compensar a la organización de agricultores del P4P por el ensacado de los productos, transporte u otros costos, estas consideraciones pudiesen haber sido registradas en el precio en el sistema. En este tipo de situaciones será difícil, si no imposible determinar el precio pagado por el producto en si. Puede que no exista una solución a este problemas pero deberá considerarse al momento de interpretar la información de compras.

Monitoreo y Evaluación de compras locales y regionales

La Unidad de Coordinación del P4P asumirá la principal responsabilidad por el monitoreo y evaluación de las compras locales y regionales y la mayoría de oficinas de país no jugaran un rol directo en esta actividad. La Unidad de Coordinación podrá solicitar apoyo de algunas oficinas de país durante las visitas y trabajo en el campo a un grupo de evaluación, ayudar con la recolección y validación de información secundaria o incorporación de monitoreo de compras locales y regionales en su estrategia de casos de estudio. Aun así, las mayoría de oficinas de país no estarán directamente involucradas con el monitoreo de compras locales y regionales.

El documento *Evaluación de Impacto de Compras Locales y Regionales* describe los procedimientos para evaluar los impactos del monitoreo de compras locales y regionales.

Registros de Organizaciones de Agricultores

Muchos indicadores se basan en la información de organizaciones de agricultores. Estos incluyen:

- Promedio de precios recibido por productos (entre organizaciones de agricultores participantes) como porcentaje del precio mas alto en la localidad durante la temporada de comercialización,
- Número de organizaciones de agricultores con al menos un miembro del personal administrativo, capacitado en el manejo de la Organización (governabilidad, administración, o manejo financiero de la organización de agricultores),
- Porcentaje promedio de contratos exitosamente entregados (entre organizaciones de agricultores) (relativos a la línea base y grupo comparativo, desglosados por país y razón principal de incumplimiento),
- Porcentaje de miembros de organizaciones de pequeños productores/ agricultores de bajos ingresos quienes son mujeres (desglosados por país),
- Porcentaje de miembros mujeres de organizaciones de pequeños productores/ agricultores de bajos ingresos elegidos en posiciones de liderazgo (desglosados por país),
- Número de miembros de organizaciones de pequeños productores/ agricultores de bajos ingresos quienes son pequeños productores (desglosados por país),
- Porcentaje de cambio en la composición total de miembros de organizaciones de pequeños productores/ agricultores de bajos ingresos (relativo a la línea base y desglosados por género de los miembros),

- Número de organizaciones de pequeños productores/ agricultores de bajos ingresos participantes con la habilidad de ofrecer a sus miembros algún tipo de financiamiento de cultivos a la cosecha (Ej. Por pre-compra, crédito, acceso al sistema de recibos de bodega u otro pago parcial o total o pre pago por los cultivos) (relativo a la línea base y grupo comparativo y desglosados por tipo de financiamiento),
- Número de organizaciones de agricultores participando que depositan sus productos en una bodega bajo el sistema de recibos,
- Cantidad promedio de granos básicos vendidos por organizaciones de agricultores participantes (relativo a la línea base y grupo comparativo y desglosados por producto),
- Tamaño promedio de la venta de granos básicos por organizaciones de pequeños productores/ agricultores de bajos ingresos participantes (relativo a la línea base y grupo comparativo, desglosados por producto),
- Número promedio de diferentes mercados geográficos a los que organizaciones de pequeños productores/agricultores de bajos ingresos vendieron (relativo a la línea base y grupo comparativo),
- Número de organizaciones de pequeños productores/ agricultores de bajos ingresos que ofrecen los servicios de manejo de post-cosecha a sus miembros (relativo a la línea base y grupo comparativo, desglosados por servicio), y
- Número de organizaciones de agricultores participantes con acceso a almacenamiento en bodegas, capaces de mantener la calidad de los productos almacenados a largo plazo.

Las encuestas formales de organizaciones de agricultores recolectan la información necesaria para calcular estos indicadores. Sin embargo, estos indicadores solamente proveen de una imagen parcial de cómo las organizaciones de agricultores están aumentando sus capacidades, cambiando la manera en que comercializan sus productos y mejorando el acceso a mercado para sus miembros - pequeños productores. El recolectar información más detallada sobre las ventas de organizaciones de agricultores de lo que es factible durante una entrevista proveerá de una mejor comprensión de estas preguntas clave y contribuirá al aprendizaje. En particular, la información detallada sobre los recibos y ventas de productos de organizaciones de agricultores contribuirá a una mejor comprensión de:

- El desempeño (incumplimiento) de las organizaciones de agricultores en los contratos y las razones de los bajos rendimientos.
- El margen entre los precios recibidos por los productos y los precios pagados a los agricultores y las razones de estos márgenes (Ej. Costos de procesamiento y comercialización).
- Los tipos de agricultores (Ej. Grande/pequeño, hombre/mujer, miembro de organización de agricultores/no-miembro) contribuyendo con la venta y las cantidades con las que contribuyen. Esta información ayudará a validar la información de las encuestas de agricultores y brindará información precisa sobre como las intervenciones del P4P involucra a los pequeños productores en términos de los numero de pequeños productores vendiendo a través de la organización y cuanto venden en relación con agricultores más grandes (el tema del “acaparamiento elitista”).

- El número de pequeños productores contribuyendo a las ventas al PMA (para informar a los donantes).
- Si la calidad que los agricultores están entregando a la organización de agricultores mejora con el tiempo (Ej. Los costos de limpieza, secado, clasificación están disminuyendo y los precios pagados a los agricultores aumentando).

Esta sección describe los instrumentos y procedimientos para recopilar información detallada sobre las ventas y recibos de productos básicos de organizaciones de agricultores.

Las oficinas de país solamente necesitan recopilar información sobre los recibos y ventas de productos que el PMA compra por medio del P4P y que las organizaciones de agricultores venden al PMA. Sin embargo, las organizaciones de agricultores participantes deberían desarrollar la capacidad de mantener este tipo de registros de recibos y ventas de todos sus productos a todos sus compradores, como parte de su capacitación en técnicas de manejo de registros. De ser posible, las oficinas de país también deberían recolectar esta información de los recibos de todos los productos y ventas a todos los compradores.

Recolectando registros de organizaciones de agricultores

Las organizaciones de agricultores llevarán el registro de su información en una amplia variedad de formatos (libros contables, cuadernos, etc.) y medios (Ej. Papel o en raros casos computadoras). Los formatos de recolección de datos en el Anexo E resumen el mínimo de información requerida de las organizaciones de agricultores. Estos no son necesariamente un formato en el que las oficinas de país u organizaciones deberán transferir directamente la información. Utilice el formato para recolectar información que sea más conveniente y precisa. Esta por lo general será el formato que coincide más de cerca con el sistema contable que lleva la organización. Si transcribir la información a los formatos es más conveniente entonces hágalo de esa manera. De lo contrario, utilice cualquier formato que le sea más conveniente pero asegúrese de al menos recolectar la información indicada en los formatos de recolección de datos.

Al final es responsabilidad de las oficinas de país obtener la información de organizaciones de agricultores e ingresar esta en un formato electrónico que facilite el análisis. Aun así, esto no significa que el mismo personal de la oficina de país debe visitar las organizaciones y transcribir la información directamente de sus registros contables. Las oficinas de país deberían tomar ventaja de los recursos y habilidades disponibles entre organizaciones de agricultores y socios para recolectar la información de la manera más eficiente. Algunos posibles enfoques para la recolección de información incluyen:

- Coordinar la recolección de información con el fomento de la capacidad de organizaciones de agricultores. En la mayoría de países, hay socios trabajando con organizaciones de agricultores participantes para establecer sistemas de registros contables en sus organizaciones. Trabaje con los socios y organizaciones para asegurar que la organización desarrolle la capacidad de reportar la información requerida para el monitoreo y evaluación. En la mayoría de casos, las oficinas de país serán capaces de alinear sus necesidades de información con la información que las organizaciones mantienen como parte de sus registros regulares.
- Adjunte formularios a los contratos establecidos como requerimiento anexo que las organizaciones de agricultores deberán completar como parte del contrato (ventas al PMA únicamente).

- Visite las organizaciones de agricultores al menos una vez al año para transcribir información de sus registros como último recurso.

Sin importar como la oficina de país recolecte la información de la organización de agricultores, esta información deberá ser ingresada a una hoja de calculo (o paquete de manejo de datos comparable) para facilitar el análisis. La Unidad de Coordinación del P4P ha desarrollado una plantilla de hoja de cálculo para ingresar este tipo de información.

Frecuencia y momento adecuado para la recolección de información

La frecuencia y momento adecuado para la recopilación de información depende de un número de factores.

- Para poder asegurar la exactitud o registro puntual de los registros de organizaciones de agricultores – especialmente en casos en los que las organizaciones de agricultores no mantienen buenos registros, las oficinas de país deben programar la recolección de información lo mas cercano posible al tiempo en el que la información sea generada. Esto por lo general significara recolectar la información poco tiempo después de la(s) temporada(s) de acopio y venta. Las oficinas de país pueden también elegir la frecuencia y mejor momento para la recolección de información para así solicitar a las organizaciones de agricultores mantengan registros razonablemente actualizados. Por ejemplo, una oficina de país podrá solicitar los registros (o sesiones de recolección de información programadas) trimestralmente para asegurar que las organizaciones de agricultores no se retrasen en el mantenimiento y actualización de sus registros.
- Calendarios agrícolas – para recolectar la información tan pronto sea posible después que esta ha sido generada (el momento de cosecha y venta), los calendarios agrícolas por lo general ayudaran a determinar el mejor momento para la recolección de la información.
- Las necesidades de aprendizaje y reporte de las oficinas de país – Las oficinas de país deberán también considerar su programación para el aprendizaje y elaboración de reportes al momento de programar el mejor momento y frecuencia de la recolección de datos.

Formatos de recolección de información

Los cuatros formatos de recolección de datos en el Anexo E resumen la información requerida de las organizaciones de agricultores. Las oficinas de país no necesitan utilizar estos formularios en los formatos proveídos pero si necesitan asegurarse de recolectar toda la información contenida en los formularios en algún tipo de formato. En general, las oficinas de país encontrarán mas conveniente alinear los formatos que utilizan para recolectar información lo mas cercana posible a la de los formatos en los que las organizaciones de agricultores llevan sus registros. Los cuatro principales formatos para la recolección de información de registros de organizaciones de agricultores son:

- **Información de ventas de organizaciones de agricultores** – La información de este formulario describe como las organizaciones de agricultores venden sus productos. Esta información permitirá al PMA recopilar una imagen completa de las actividades de ventas de las organizaciones de agricultores incluyendo los productos que venden, cantidades vendidas, tipos de compradores, tasas de incumplimiento, dinero recibido, términos del contrato y costos de comercialización.

- **Información de recibos de productos** – La información en este formulario revelara donde las organizaciones de agricultores reciben los productos que venden. La información permitirá al PMA determinar cuando, como y a quien le compran las organizaciones de agricultores, todos los productos que venden. El vincular esta información a los registros de los miembros de la organización revelara las características de los agricultores que comercializan por medio de la organización de agricultores, su nivel de participación y el nivel de contribución de los diferentes tipos de agricultores a las ventas al PMA (y posiblemente a otros).

El formulario de información de recibos de productos contiene dos secciones separadas. Utilice la sección A para registrar recibos de individuos quienes depositan o venden solamente los productos que cultivaron por su propia cuenta en su hogar. Utilice la sección B para registrar recibos de individuos, comerciantes, otras organizaciones de agricultores u otros que depositan o venden sus productos recolectados por más de una persona.

- **Información de miembros de organizaciones de agricultores** – La información en este formulario describe las características de los miembros de la organización de agricultores incluyendo la distribución de la membresía por género y área de tierra cultivada. Esta información permitirá al PMA examinar los cambios en el tamaño de la membresía y su estructura a lo largo del tiempo y también establecer un vínculo entre los recibos y ventas de productos con miembros individuales.
- **Información de personas no miembros de la organización** – Las organizaciones de agricultores podrán en muchas ocasiones aceptar entregas de productos (o comprar productos) de personas que no son miembros de la organización. Para poder comprender las características de los productores que se benefician de las actividades de comercialización de la organización será importante recolectar información sobre las personas no miembros que venden a o por medio de la organización. El formulario *Información de No-Miembros de la Organización* recolecta esta información.
- **Información de miembros de la Organización** – Algunos tipos de organizaciones de agricultores pudiesen tener a otras organizaciones de agricultores como miembros. Por ejemplo, el Sindicato de Cooperativas en Etiopía tienen cooperativas primarias como miembros. El formulario de *Información de Miembros de la Organización* provee de un lugar donde las organizaciones que poseen a otras organizaciones como miembros, mantengan un listado actualizado de sus organizaciones miembros. Esta lista ayudara a vincular los productos con los contribuidores individuales.

Como mínimo, las oficinas de país deberán recolectar la información en el *Formulario de Venta de Organizaciones de Agricultores* por cada venta que hagan al PMA. Aun así, las oficinas de país deberán realizar cualquier esfuerzo para recolectar esta información por cada venta a cualquier tipo de comprador.⁵ Si alguna organización no estuviera de acuerdo con proporcionar alguna información relacionada con las ventas a compradores diferentes al PMA (Ej. precios), entonces recolecte la información que la organización este dispuesta a compartir.

La oficina de país deberá recolectar la información en el formulario de *Información de Recibos de Productos* para los productos copiados para cada venta al PMA – y si fuese posible, para todos los productos copiados por la organización con cualquier otro propósito. No es necesario recolectar respuestas para las preguntas 12 - 16 para las ventas en las que las organizaciones de agricultores proveen formularios completos de *información de recibos de productos* dado que las respuestas a las preguntas 12 a 16 pueden ser calculadas con mas precisión utilizando la información en los formularios de *información de recibos de producto*.

⁵ Las organizaciones que realizan varias pequeñas ventas a individuos podrán reportar todas estas ventas como una sola venta hecha a “múltiples individuos.”

Utilizando los formularios de ingreso de datos

- **Información de ventas de organizaciones de agricultores** – Complete este formulario para cada venta de productos básicos que las organización haga al PMA. También complete este formulario para acuerdos de ventas (un acuerdo finalizado para el entrega de productos) que la organización de agricultores realizo pero no cumplió (Ej. Un acuerdo no cumplido por que la organización encontró un mejor precio). En este caso, en el espacio del formulario denominado “incumplimiento” en el “Numero de contrato o identificador de venta”. Como mínimo, las organizaciones de agricultores deberán completar este formulario para cada venta que realicen al PMA. Sin embargo, las organizaciones deberán recolectar esta información de todos los productos básicos que vendan sin distinción del comprador eventual. La organización podría elegir dejar algún tipo de información sensitiva (Ej. precios) en blanco, al momento de reportar las ventas a otros compradores.
- **Información de recibos de productos** – Registre todos los productos básicos recibidos por la organización para la venta al PMA sin distinción si la organización paga por lo productos en el momento en que los recibe o solamente cuando la organización recibe dinero de la venta. Registre todos los recibos de individuos que entregan solamente los productos que cultivan en su hogar en la sección A. Registre todas las entregas de individuos, comerciantes, otras organizaciones de agricultores u otros que depositan o venden sus productos recolectados por más de una persona en la sección B. Como mínimo, las organizaciones de agricultores deberán registrar los recibos de todos los productos básicos acopiados (ya sea de individuos u otras entidades) para la venta al PMA. Aun así, de ser posible, las organizaciones de agricultores deberían recolectar esta información de todos los productos básicos que acopien, sin distinción del eventual comprador.
- **Información de miembros de organizaciones de agricultores** – Registre los detalles de todos los miembros de la organización de agricultores en este formulario.
- **Información de personas no miembros de la Organización** – Registre en este formulario, los detalles de los productores quienes no son miembros reconocidos de la organización pero quienes entregan sus productos a la organización para la venta al PMA. Registre si es posible, los detalles de no miembros de la organización que también contribuyen a la venta a otros diferentes al PMA.
- **Información de miembros de la organización** – Registre los detalles de las organizaciones de agricultores miembros de la organización de quienes se recolecta esta información (nombre, identificación y año que se volvió miembro de la organización). Por ejemplo, un Sindicato de Cooperativas que participa en el P4P utilizará esta lista para registrar los nombres y números de identificación de todas las Cooperativas Primarias que son miembros del Sindicato de Cooperativas.

Asignando números de identificación

El asignar números de identificación únicos para las organizaciones de agricultores, agricultores individuales y ventas facilitara el vínculo precioso y a tiempo de los productores individuales con los recibos de productos y ventas. La habilidad de conectar a los productores individuales con los recibos de productos de organizaciones de agricultores es crucial a la habilidad del PMA de estimar el número de agricultores beneficiados con el P4P. Por ejemplo, el PMA necesita determinar las características (Ej.

Genero y área de tierra cultivada) de los agricultores que contribuyen a las ventas al PMA. Los números únicos de identificación permitirán a los analistas vincular la venta o identificador de contrato (columna L del formulario de *Información de recibos de productos* y pregunta 1 del formulario de *Información de venta de la Organización de Agricultores*) y el numero de identificación del agricultor (columna C del formulario *Información de recibos de productos*) al numero de identificación del agricultor en el formulario de *Información de miembros de la Organización de Agricultores* para determinar las características de los agricultores que contribuyeron a cada venta. Aun así, si el numero de identificación utilizado no es único (Ej. Vínculo con múltiples registros en otros formularios o a formularios múltiples) el vincular las ventas a los agricultores no sería posible.

Los números asignados a las ventas y agricultores deberán identificar exclusivamente dicha venta o agricultor. Esto significa, no deberá haber otra venta o agricultor con el mismo numero. Los números de identificación deben ser únicos dentro de la organización de agricultores pero no necesariamente deben ser únicos entre todas las organizaciones. Si dos o más organizaciones de agricultores asignan el mismo número a una venta o a un agricultor, entonces combine el número con un código único utilizado para esa organización de agricultores para de ese modo crear una número único de identificación que si sea único entre todas las demás organizaciones. Por ejemplo, si dos organizaciones de agricultores (con códigos de organización números 32 y 45 – por ejemplo) asigne el numero de identificación 00001 a un miembro de la organización, añada al inicio el numero de la organización para crear un numero de identificación único de 3200001 y 4500001.

Utilice sistemas de numeración ya existentes cuando le sea posible.

- La mayoría de organizaciones de agricultores ya utilizan números para identificar a sus miembros – por lo general por medio de una tarjeta de identificación nacional. En casos en los que la organización de agricultores no tenga números asignados para sus miembros, asigne números basándose en números ya existentes (Ej. Números de identificación nacional) siempre que sea posible y asigne nuevos números solamente como ultimo recurso.
- Para los números de identificación de ventas, considere utilizar un número de contrato u otro número único previamente asignado a la venta.
- Para los números de identificación de las organizaciones de agricultores, y siempre que sea posible utilice los números que el PMA ha asignado a la organización en la base de datos de compras WINGS.

Cuando alguna persona que no es miembro de la organización de agricultores vende a o por medio de la organización, la organización debería (si es posible) registrar un número de identificación en la columna C del formulario de *Información de recibos de productos*. Las organizaciones de agricultores que utilizan números de identificación nacional para identificar a sus miembros pueden también utilizar el número de identificación nacional para identificar a aquellos que no son miembros. En los países donde no exista un número nacional de identificación, las organizaciones de agricultores deberán utilizar algún otro sistema de numeración para las personas no miembros y asegurar que estos números identifiquen exclusivamente a ese agricultor. Es importante que estas organizaciones mantengan una lista separada de las personas no miembros de la organización que venden a o por medio de la organización, para que esta pueda asignarles el mismo número de identificación cada vez que los no miembros vendan a o por medio de la organización. Utilice el formulario de *Información de no miembros de la organización* para cumplir este propósito.

Las organizaciones de agricultores que poseen otras organizaciones de agricultores como miembros (Ej. Sindicatos de Cooperativas que tienen cooperativas primarias como miembros) deberán asignar un número de identificación único a cada organización miembro y mantener un registro actualizado de las organizaciones miembros y números de identificación en el formulario de *Información de Organizaciones miembros*. Cuando una organización recibe productos de una organización miembro, deberá registrar el número único de identificación del proveedor en la sección B del formulario de *Información de recibos de productos* junto con la información del producto recibido.

Administración e Ingreso de datos

El “concentrador de datos” es una aplicación que será lanzada muy pronto y la cual se encargara de administrar la información de los registros de las organizaciones de agricultores. Para facilitar la recopilación global de la información, el concentrador de datos desarrollará un sistema común de manejo de datos (Ej. Hoja de calculo o base de datos) en la que las oficinas de país ingresaran la información. Mientras eso sucede, las oficinas de país deberán recolectar la información de la organizaciones de agricultores por medio de las hojas de calculo provistas por medio de la Unidad de Coordinación del P4P (ver las guías de *Recopilando registros de organizaciones de agricultores* en la pagina 21).

Las oficinas de país por lo general utilizarán la información de los registros de organizaciones de agricultores para obtener una mejor comprensión de cómo el involucramiento con las organizaciones afecta a los pequeños productores. Por ejemplo, los registros permitirán a las oficinas de país examinar más detalladamente al grado en el que las mujeres o pequeñas productoras están vendiendo por medio de la organización o los precios que los productores están recibiendo al vender sus productos por medio de la organización en relación con otras opciones de comercialización. En gran medida, las oficinas de país determinaran el análisis de información de las organizaciones de agricultores que necesiten para comprender sus programas específicos. La Unidad de Coordinación del P4P y el centro de información dirigirán el análisis a nivel global.

Situaciones especiales

Algunos países deberán adaptar el uso de los formularios a situaciones especiales. Esta sección señala diferentes situaciones especiales y establece recomendaciones sobre como adaptar los reportes en cada caso.

Una organización de agricultores compra a otra Organización – Cuando una organización de agricultores compra de otra organización, en cual información quedará esta compra registrada dependerá de la organización proveedora.

- Si la organización ha vendido productos obtenidos de otra organización participante del P4P, entonces mantenga el registro de ambas organizaciones, la proveedora (Ej. La organización que provee los productos) y la organización que los vende. Complete el formulario “*Información de Ventas de Organizaciones de Agricultores*” para la organización proveedora solamente si vende los productos a la organización vendedora.⁶ De lo contrario, complete el formulario *Información de ventas de Organizaciones de Agricultores* solamente para la organización vendedora. Llene el formato de *Información de recibos de productos* para ambas organizaciones. La organización proveedora hará

⁶ Este sería el caso en Etiopia donde las Cooperativas de Productores venden sus productos al Sindicato de Cooperativas para la venta a otros compradores. También aplica en situaciones en las que la Organización de agricultores que esta en la lista de vendedores del PMA, vende al PMA en nombre de una organización participante que no esta registrada como vendedor con el PMA.

una lista de los productores contribuyentes individuales (sección A del formulario de *Información de recibos de productos*) y la organización vendedora hará una lista de las organizaciones como contribuyentes en la sección B del formulario *Información de recibos de productos*. Ambas organizaciones deben llevar control de los formularios *Información de miembros de organizaciones de agricultores* e *Información de no miembros de la Organización* (Según aplique). Si la organización proveedora es una miembro de la organización que recibe los productos (Ej. Una cooperativa primaria que provee a un Sindicato de Cooperativas de la cual es miembro) entonces registre el número de identificación de la organización proveedora en la columna B del formulario *Información de miembros de la Organización de Agricultores*, y en la columna C de la sección B del formulario *Información de recibos de productos*.

- La misma situación aplica en los casos en los que la organización de agricultores registrada en la lista de vendedores al PMA vende a una organización no registrada como vendedor.

Una organización de agricultores registrada en la lista de vendedores del PMA vende productos a favor de una organización de agricultores no registrada – Trate esta situación de la misma manera como las compras a otra organización de agricultores.

Una organización de agricultores compra de un comerciante – Ingrese la información en la sección B del formulario *Información de recibos de productos* (la sección titulada “Recibidos de otros diferentes a un productor individual que vende sus propios productos (Ej. Comerciante, organización de agricultores)”). Trate de recolectar información sobre los productores individuales de quienes el comerciante acopio los productos (columnas J, K, y L en el formulario).

Una organización de agricultores compra de un miembro quien acopia productos de otros productores (miembros y no miembros) – Trate esta situación de la misma manera como con una compra a un comerciante. Registre si el productor vendedor es un miembro de la organización. Trate de recolectar información sobre los productores individuales de quienes el comerciante acopio los productos (columnas J, K, y L en el formulario).

Guía de preguntas específicas

Esta sección provee instrucciones detalladas para responder a cada pregunta en los cuatro formularios de recolección de datos.

Formulario de Información de ventas de organizaciones de agricultores

Recolecte esta información para cada venta que haga la organización de agricultores participante al PMA y si es posible a cualquier otro tipo de comprador también.

También complete este formulario para acuerdos de venta (un acuerdo finalizado para la entrega de productos) que la organización realizo pero no cumplió (Ej. Un acuerdo que no se cumplió porque la organización encontró un mejor precio).

Pregunta	Instrucciones
Fecha de recolección de la información	Registre la fecha en que la información fue recolectada. (Solamente si transcribe de registros de Organización de Agricultores)

Pregunta	Instrucciones
¿Fue la información en este formulario copiada de registros escritos o computarizados?	Registre si la organización de agricultores mantenía la información de manera escrita o electrónica en lugar de tener que recordar la información a memoria.
Nombre de organización de agricultores	Registre el nombre de la organización de agricultores que brinda la información.
Código de organización de agricultores	Registre el código numérico único que la oficina de país ha asignado a la organización de agricultores que brinda la información. En la medida posible, este número debería corresponder al número asignado a la organización por el PMA en su base de datos de compras.
1. Numero de contrato o numero identificador de ventas	Registre el número de venta o el número de identificación de contrato que identifica exclusivamente la venta. Este numero será utilizado en la columna L del formulario de <i>información de recibos de productos</i> para vincular los productos recibidos con una venta específica, y por medio de los formularios <i>información de membresía de organizaciones de agricultores</i> e <i>información de No Miembros de organización de Agricultores</i> , con productores individuales contribuyentes.
2. Producto vendido	Ingrese el nombre y código del producto vendido. Vea los códigos de cultivo en la Figura 4 para los códigos apropiados.
3. Fecha en que los términos de la venta fueron acordados (día/mes/año)	La fecha en la que la organización de agricultores finalizo los términos del acuerdo de venta con el comprador.
4. Fecha de entrega final hecha al comprador (día/mes/año)	La fecha en la que la organización de agricultores finalizo la entrega de productos. Si la organización hizo la entrega de productos en tandadas, entonces registre la fecha de la entrega final.
5. ¿Qué cantidad acordó entregar al comprador (toneladas métricas).	La cantidad (en toneladas métricas) que la organización de agricultores inicialmente acordó entregar al comprador al finalizar los términos iniciales de la venta. Si la organización posteriormente modifico los términos de la venta, reporte la cantidad original acordada aquí.
6. Cantidad real entregada (toneladas métricas)	La cantidad (en toneladas métricas) que la organización de agricultores realmente entrego al comprador. Este es el monto total de todas las entregas realizadas bajo este acuerdo de venta. Este monto podría ser mayor o menor que la cantidad inicialmente acordada (pregunta 5).

Pregunta	Instrucciones	
7. Razón por la que la cantidad entregada era menor que la cantidad establecida en el contrato	Si la cantidad entregada (pregunta 6) fue menor que la cantidad acordada (pregunta 5), ingrese aquí las razones de tal decisión.	
	1 = no tenía acceso a la cantidad requerida	No podía obtener la cantidad requerida (sin distinción del tiempo con el que contaba).
	2 = no podía acumular la cantidad requerida para cumplir con el tiempo de la entrega	Pudo haber obtenido la cantidad requerida pero no tenía tiempo para hacerlo. Utilice esta respuesta si el tiempo fue un factor limitante.
	3 = no pudo alcanzar los estándares de calidad del comprador	No pudo alcanzar los estándares de calidad del comprador de contenido de humedad; presencia de material extraño; granos pequeños, quebrados o descoloridos.
	4 = los productos no alcanzaron las especificación del comprador	No pudo alcanzar las especificaciones del comprador en áreas diferentes a la calidad (Ej. Empaque, transporte, tiempo de la entrega, etc.) No contempladas en respuestas 1, 2, o 3.
	5 = el comprador modifico la cantidad en el acuerdo	El comprador redujo la cantidad requerida después del acuerdo inicial.
	6 = el comprador cancelo el acuerdo	El comprador cancelo el acuerdo de compra por razones diferentes a las contempladas en las respuestas 1, 2, 3, y 4.

Pregunta	Instrucciones	
	7 = el precio ofertado ya no fue atractivo al momento de la entrega	La organización no realizó la entrega pues el precio acordado con el comprador no era ya atractivo al momento de la entrega. Esta situación por lo general involucrará las ventas por-aparte, cuando la organización encontró un mejor precio que aquel acordado con el comprador inicial.
	8 = la organización de agricultores no tenía el transporte para realizar la entrega de producto	La organización fue capaz de acopiar el producto pero no pudo organizar el transporte de manera rentable para hacer la entrega del producto en la ubicación requerida.
8. Provea de explicación adicional para las diferencias entre la cantidad contratada y la entregada si es necesario.	Escriba una explicación detallada de por que la cantidad entregada era menor que la acordada inicialmente con el comprador. Complete esto solamente si la respuesta a la pregunta 7 no explica adecuadamente la situación.	

Pregunta	Instrucciones
<p>9. Precio por tonelada métrica que la organización recibió por la venta</p>	<p>El precio (por tonelada métrica) que la organización de agricultores recibió por el producto. Este precio debería reflejar el verdadero precio del mercado de este producto. También debería incluir todos los pagos en efectivo, el valor de cualquier consideración no en efectivo (insumos, etc.), el valor de cualquier préstamo (en efectivo o en especie) que fue deducido del precio de venta (incluyendo el pago de intereses), y el valor de cualquier consideración especial hecha en consideración con el precio acordado (Ej. ensacado, consideraciones en el transporte o ubicación de entrega, etc.).</p> <p>Ejemplo #1: Suponga que la organización de agricultores vendió 100 TM de maíz a un comerciante quien había entregado insumos al momento de la siembra. El comerciante pago a la organización USD 20,000 (\$200 por tonelada) por el maíz en efectivo. El comerciante había pagado también por insumos valorados en \$3,000 a la organización al momento de la siembra y cargo intereses por \$200^a este préstamo. Además, el comerciante dio \$1,800 en insumos a la organización al momento de la compra. El valor total de la venta es de \$25,000 (\$250/tonelada) – \$20,000 (efectivo) mas \$3,000 (el valor de Mercado del préstamo en especies de insumos) mas \$200 (intereses del préstamo) mas \$1,800 (el valor de mercado de los pagos en especie por insumos adicionales)</p> <p>Ejemplo #2: Suponga que la organización vendió 100 TM de maíz al PMA y recibió USD 24,000 (\$240 por tonelada.) Sin embargo, el PMA brindo los sacos valorados en \$200 y acordó recoger los productos de la bodega de la organización, lo que hizo a la organización ahorrarse \$800 en costos de transporte. El valor total de la venta entonces fue de \$25,000 - \$24,000 (en efectivo) mas \$200 (el valor de los sacos) mas \$800 (el valor del transporte.) Note que el valor de los sacos y transporte deberá agregarse al precio de venta solamente si no fueron específicamente deducidos del precio durante la negociación del acuerdo de venta.</p>

Pregunta	Instrucciones	
10. Monto total de dinero que la organización de agricultores pago por los productos de esta venta.	<p>Monto total de dinero pagado a los productores (u otros) quienes aportaron sus productos para la venta. Esto incluye dinero en efectivo, el valor de pagos en especie y cualquier deducción por préstamos (incluyendo intereses) hecha al proveedor previo a o después de la aceptación del producto.</p> <p>Ejemplo: Suponga que la organización acepto el entrega de 100 TM de productos por parte de sus miembros. La organización había brindado insumos valorados en \$3,000 a los productores contribuyentes al momento de la siembra. Cuando la organización vendió los productos, había distribuido \$20,000 en efectivo a los productores contribuyentes, retenido \$3,000 para pagar por los insumos brindados al momento de la siembra, retenido \$200 en pagos de intereses por el préstamo de insumos, y distribuido \$1,800 en insumos a los productores contribuyentes. El monto total distribuido entre los productores contribuyentes fue entonces de \$25,000 - \$20,000 (en efectivo) mas \$3,000 (el valor del pago del préstamo en especie) mas \$200 (intereses) mas \$1,800 (valor del mercado de pago en especie de insumos adicionales al momento de la venta)</p>	
11. Tipo de comprador		
	1 = hogar / individuo	Venta directa hecha a hogares o individuos
	2 = tienda minorista	Venta a tiendas que venden directamente a hogares o individuos
	3=procesadores/transformadores	Venta directa a procesadores/transformadores
	4 = procesadores (otros diferentes a los procesadores/transformadores)	Ventas hechas a cualquier otro tipo de procesador (entidad que cambia la forma del producto antes de venderlo, Ej. Elaboración de alimentos procesados) otro diferente a los procesadores/transformadores
	5 = comerciante / proveedor de alimentos	Un comerciante (una persona u organización en el negocio de comprar y vender productos básicos) o un proveedor institucional de alimentos.

Pregunta	Instrucciones	
	6 = Agencia de reserva alimenticia del Gobierno	Una agencia de reserva alimenticia del Gobierno
	7 = institución de Gobierno (escuelas, hospitales, etc.)	Venta directa a una institución del Gobierno (Ej. escuela, hospital, prisión) o programa de Gobierno. No registre aquí las ventas realizadas a proveedores quienes proveen a estas instituciones o programas.
	8 = Programa Mundial de Alimentos PMA	Ventas directas al Programa Mundial de Alimentos
	9 = Agencia de Desarrollo Internacional	Ventas a una Agencia de Desarrollo Internacional (Ej. USAID, GTZ, DFID, etc.)
	10 = ONG nacional/internacional	Ventas a una ONG nacional internacional (Ej. CARE, World Vision, etc.)
	11 = organización de agricultores	Ventas a otra organización de agricultores
Si la organización de agricultores provee de registros detallados de los recibos de los productos en los formularios de información de recibos de productos, información de membresía de Organizaciones de Agricultores e información de No-Miembros de organizaciones de agricultores, entonces no será necesario completar las preguntas 12-17.		
12. numero total de productores que contribuyeron a la venta	El numero total de productores individuales que contribuyeron sus productos para la venta (desglosados por género). Esto incluye a miembros de la organización y no miembros así como pequeños y grandes productores. Ingrese información aquí solamente para contribuciones de productores individuales y no de grupos de productores o de productores quienes acopian de otros productores.	
13. numero total de pequeños productores miembros de la organización que contribuyeron con la venta	El numero total de miembros de la organización quienes también son pequeños productores (de acuerdo a la definición específica de país de pequeño productor) que contribuyeron a la venta (desglosados por género).	

Pregunta	Instrucciones	
14. numero total de productores que no son miembros de la organización de agricultores y que contribuyeron a la venta	El numero total de productores que contribuyeron a la venta y que no son miembros de la organización (desglosados por género).	
15. Cantidad total (toneladas métricas) entregada por pequeños productores miembros de la organización	La cantidad total (en toneladas métricas) contribución a la venta por pequeños productores miembros de la organización de agricultores (desglosados por genero).	
16. Cantidad total (toneladas métricas) entregada por productores individuales quienes no son miembros de la organización	La cantidad total contribuida a la venta por productores individuales (pequeños productores o no) quienes no son miembros de la organización (desglosados por género). Ingrese la información aquí solamente para las contribuciones de productores individuales y no de grupos de agricultores o de un productor quien acopio de otros productores.	
17. Cantidad total (toneladas métricas) entregada por alguien mas que no sea un productor individual (Ej. comerciante, otra organización de agricultores, etc.)	La cantidad total contribuida a la venta por parte de comerciantes u otros quienes no pueden identificar el origen de los productos entregados. Esto podría incluir a comerciantes, otras organizaciones de agricultores o productores quienes acopiaron productos de otros productores.	
18. Tipo de contrato bajo el que se vendieron los productos	El tipo de acuerdo, si lo hay, bajo el cual la organización vendió los productos.	
	1 = Sin contrato	vendió directamente sin previo acuerdo por escrito
	2 = Licitación	Vendió a través de un proceso de licitación abierto donde la organización no recibió ningún tipo de consideración especial.

Pregunta	Instrucciones	
	3 = Licitación modificada (PMA)	Vendió a través de un proceso de licitación donde la organización si recibió algún tipo de consideración especial (Ej. Bono de rendimiento más relajado, provisión de sacos, cantidades menores, transporte favorable/términos de entrega, etc.) relativos a los procedimientos normales de licitación.
	4 = Contrato directo	Vendió a través de un acuerdo directo escrito u oral realizado previo a la entrega del producto.
	5 = Contrato anticipado	vendió a través de un contrato anticipado donde los precios y términos fueron negociados anticipadamente a la entrega
	6 = Venta negociada a través de la bolsa de intercambio de valores agrícolas	vendió a lo largo de una bolsa de intercambio de valores agrícolas
19. ¿Cuánto le costo a la organización de agricultores preparar los productos para la venta?	Registre el costo total de cada uno de los costos asociados con la venta. Esto incluye el costo en especie y en efectivo de la contratación de mano de obra, servicios (Ej. Limpieza, secado, transporte), y bienes (Ej. sacos) asociados con la preparación de los productos para la venta. Incluye los costos fijos o generales (costos que pueden ser asignados específicamente a una venta en particular como por ejemplo costos administrativos, depreciación del equipo de secado y limpieza, costos de posesión de un vehículo, costos de posesión o mantenimiento de una bodega, etc.) <u>solamente cuando una proporción pueda ser razonablemente asignada a una venta en particular y luego ingrese solamente la porción que puede ser asignada a esta venta (esto por lo general no será posible).</u>	
20. ¿Cuál fue el monto total de cualquier tipo de impuesto que pago por esta venta? (Ej. VAT, renta, etc.)	Registre el monto total de todos los impuestos o tasas, si las hay, que la organización de agricultores pago en esta venta. Los impuestos y tasas incluyen cualquier tipo de impuesto oficial recaudado por cualquier unidad del Gobierno y puede incluir VAT o renta.	

Formulario de información de Recibos de Productos

A. Recibidos por parte de productores individuales.

Ingrese en este formulario solamente la información para productos entregados a la organización que fueron de hecho vendidos. También ingrese la información solamente para los productos entregados por un productor individual que vendió los productos que el/ella producen.

Pregunta	Instrucciones
Fecha en el recibo	Fecha en la que el producto fue entregado a la organización
Nombre de vendedor /depositante	Nombre del vendedor o depositante del producto
Numero de identificación del vendedor/productor	Un numero de identificación que identifica exclusivamente al productor (vea <i>Asignando números de identificación</i> en la pagina 25). Este número deberá corresponder a los números de identificación ingresados en los formularios de <i>información de miembros de la organización de agricultores</i> e <i>información de no-miembros de la organización</i> , según apropiado.
¿Es miembro la organización?	Ingrese “sí” si el productor es miembro de la organización o “no” de lo contrario.
¿Participa en el P4P?	Ingrese “sí” si el contribuyente participa en el P4P. Esto puede incluir miembros de la organización o miembros de otras organizaciones participantes del P4P. Si no fuese posible determinar si el contribuyente participa en el P4P, ingrese “no sabe”.
Genero	Registre si el individuo que provee los productos es hombre o mujer.
Área de tierra cultivada	Registre el área de tierra (y la unidad) cultivada para todos los cultivos del individuo proveedor.
Nombre y código del producto recibido	Registre el nombre y código del producto recibido. Ver los códigos de cultivo en figura 4 “Códigos de cultivo”. El formato de hoja de cálculo incluye una lista de opciones para elegir el nombre del cultivo y automáticamente ingresa el código apropiado.
Cantidad recibida	La cantidad del producto (en kilogramos) entregados por el proveedor.

Pregunta	Instrucciones
Monto total de dinero pagado por el producto	<p>El monto total pagado al contribuidor por la entrega del producto. Esto incluye los pagos en efectivo, en especie y el valor de préstamos anteriores (e intereses) deducidos del pago. Si el pago se hace en diferentes etapas (Ej. Un pago inicial con el pago del remanente a una fecha posterior) entonces registre todos los pagos.</p> <p>Ejemplo: Suponga que una productor entrega una tonelada de maíz a la organización. El productor previamente había recibido un préstamo en suministros valorado en \$100 a los cuales debe agregar los intereses de \$5. Al momento en que el productor entrega el maíz, la organización decide cobrar el préstamo en insumos e intereses y le paga \$25 en efectivo al productor. Dos meses después, la organización vende el maíz por \$250 y da insumos al productor valorados en \$70 y \$40 en efectivo. El monto total pagado al productor es de \$240 - \$25 en efectivo al momento de la entrega más \$105 en el pago de préstamo e intereses más \$70 en insumos al momento del pago final más \$40 en efectivo al momento de la venta final. La organización de agricultores dedujo \$10 por costos de comercialización (sacos y transporte).</p>
Numero identificador de venta /contrato (si aplica)	<p>Un número que identifica exclusivamente la venta a la que los productos entregados contribuyeron (cuando aplique). El número deberá corresponder a un número en el formulario de información completado por la organización. De no ser posible identificar la venta en particular a la que el producto contribuyo, ingrese “no sabe” en esta columna.</p> <p>Una organización puede recolectar productos para una venta anticipada que no se materializa y luego vender los productos recolectados a otro comprador – talvez incluso combinándolos con otros productos. En este caso, ingrese el número de identificación de la venta o contrato correspondiente a la venta de estos productos.</p>

B. Recibidos de cualquier otro que no fuere un productor individual que vende sus propios productos (Ej. Comerciante, organización de agricultores)

Ingrese información en este formulario solamente para aquellos productos entregados a la organización que de hecho fueron vendidos. También, ingrese aquí información de los depósitos hechos por cualquier otra persona que no fuere un productor individual vendiendo sus propios productos. Esto incluye comerciantes, otras organizaciones de agricultores o productores individuales quienes depositan los productos que acopian de otros.

Pregunta	Instrucciones
Fecha en el recibo	Fecha en la que el producto fue entregado a la organización
Nombre de vendedor /depositante	Nombre del vendedor o depositante del producto. Si el depositante fue un comerciante, organización de agricultores o cualquier otro tipo de negocio, ingrese el nombre del negocio de comercio u organización de agricultores y no el nombre de una persona individual.
Identificación	Ingrese el número único de identificación de la organización proveedora miembro de la organización que recibe el producto. Este número viene del formulario de <i>información de miembros de la organización</i> . También ingrese el número de identificación de productores individuales u otros quienes entreguen productos acopiados de otros.
Tipo de vendedor/depositante	Indique si el vendedor/ depositante es un comerciante, organización de agricultores o individuo quien ha acopiado producto de otros, o cualquier otro tipo de identidad.
¿Es miembro la organización?	Ingrese “sí” si el productor es miembro de la organización o “no” de lo contrario. Esto por lo general será el caso, solamente cuando el productor contribuyente haya acopiado productos de otros.
¿Participa en el P4P?	Ingrese “sí” si el contribuyente participa en el P4P. Si no fuese posible determinar si el contribuyente participa en el P4P, ingrese “no sabe”.
Nombre y código del producto recibido	Registre el nombre y código del producto recibido. Ver los códigos de cultivo en Error! Reference source not found. El formato de hoja de cálculo incluye una lista de opciones para elegir el nombre del cultivo y automáticamente ingresa el código apropiado.
Cantidad recibida	La cantidad del producto (en kilogramos) entregados por el proveedor.
Numero total de agricultores contribuyentes	Ingrese el numero total de individuos (productores) de quien el vendedor /depositante recolecto los productos que el o ella entrego a la organización. Ingrese el código “no sabe” (-7) si el depositante desconoce (o no puede hacer una suposición razonable) cuantos agricultores contribuyeron.
Numero de productores contribuyentes (pequeños productores)	Ingrese el numero total de individuos (productores) <u>pequeños productores</u> , de quien el vendedor /depositante recolecto los productos que el o ella entrego a la organización. Defina lo que es un pequeño productor en base a los parámetros específicos del país. Ingrese el código “no sabe” (-7) si el depositante desconoce (o no puede hacer una suposición razonable) cuantos pequeños productores contribuyeron

Pregunta	Instrucciones
Numero de productores contribuyentes (miembros de la organización)	Ingrese el numero total de individuos (productores) <u>miembros de la organización</u> , de quien el vendedor /depositante recolecto los productos que el o ella entrego a la organización. Ingrese el código de “no sabe” (-7) si el depositante desconoce (o no puede hacer una suposición razonable) cuantos pequeños productores contribuyeron.
Cantidad total de dinero pagado por los productos	El monto total pagado al contribuyente por los productos entregados. Esto incluye pagos en efectivo o en especie, así como el valor de prestamos anteriores (e intereses) deducidos del pago. Si el pago se hace en diferentes etapas (Ej. Un pago inicial con el pago del remanente a una fecha posterior) entonces registre todos los pagos.
Numero de identificación de venta/contrato (si aplica)	<p>Un número que identifica exclusivamente la venta a la que los productos entregados contribuyeron (cuando aplique). El número deberá corresponder a un número en el formulario de información completado por la organización. De no ser posible identificar la venta en particular a la que el producto contribuyo, ingrese “no sabe” en esta columna.</p> <p>Una organización puede recolectar productos para una venta anticipada que no se materializa y luego vender los productos recolectados a otro comprador – talvez incluso combinándolos con otros productos. En este caso, ingrese el número de identificación de la venta o contrato correspondiente a la venta de estos productos.</p>

Formularios de Información de miembros de la organización de agricultores y No-Miembros de la organización

Actualice la información en el formulario de *información de miembros de la organización de agricultores* para todas las organizaciones de agricultores del P4P. Este formulario deberá contener una lista actualizada de todos los miembros de la organización de agricultores.⁷ Recolecte la información de los no-miembros de la organización quienes venden a o por medio de la organización en el formulario de información de *No-Miembros de la organización*.

Pregunta	Instrucciones
Nombre	Nombre individual del agricultor
Numero de identificación del agricultor	Un número que identifica exclusivamente al agricultor. Vea <i>Asignando números de identificación</i> en la pagina 25. Asegúrese que los códigos asignados a las personas no miembros de la organización no

⁷ Honduras podrá necesitar agregar una columna más para indicar si un miembro participa del P4P o no.

	coincidan con los códigos asignados a los miembros.
Género	Registre si el individuo que provee los productos es hombre o mujer.
Numero total de (unidad de área aplicable) que cultiva	Registre el área de tierra (y la unidad) cultivada por el proveedor individual.
Año en que ingreso a la Organización de Agricultores	Registre el año en que el agricultor ingreso a la organización. Ingrese “no sabe” si desconoce el año. No aplica para el formulario de personas <i>No-Miembros de la Organización</i> .

Formulario de información de Organización miembro

Pregunta	Instrucciones
Nombre	Nombre de la organización miembro
Numero de identificación	Un número que identifica exclusivamente a la organización miembro. Vea <i>Asignando números de identificación</i> en la pagina 25.
Año en que ingreso a la Organización de Agricultores	Registre el año en que la organización miembro ingreso a la organización. Ingrese “no sabe” si desconoce el año.

FIGURA 4. CÓDIGOS DE CULTIVO

1 = Maíz	40 = Anacardo / Marañon	82 = Melón
2 = Sorgo	41 = Almendra	83 = Jengibre
3 = Sorgo blanco	42 = Coco	84 = Albaricoque
4 = Sorgo rojo	43 = Nuez	85 = Granada
5 = Mijo	44 = Pistacho	86 = Manzana
6 = Mijo	45 = Otros nueces	87 = Uva
7 = Mijo perla	46 = Chile	88 = Cereza
8 = Mijo perla	47 = Comino	89 = Otros moras
9 = Yuca	48 = Clavos	90 = Oliva
10 = Trigo	49 = Cardamomo	91 = Otros vegetales
11 = Cebada	50 = Otra especia	92 = Otra fruta
12 = Fonio	51 = Amapola	93 = Rodajas de yuca
13 = Avena	52 = Pelitre	94 = Harina de yuca
14 = Arroz	53 = Jatrofa	95 = Arroz sancochado
15 = Arroz en cáscara	54 = Hule	96 = Arroz molido
16 = Frijol	55 = Goma arábica	97 = Harina de maíz
17 = Soya	56 = Alfalfa	98 = Misola
18 = Haba	57 = Té	99 = Trigo integral
19 = Frijol mongo	58 = Café	100 = Arvejas secas
20 = Frijoles mixtos	59 = Cocoa	101 = Aceite de ajonjolí
21 = Frijol de un solo color	60 = Tabaco	102 = Aceite de palma
22 = Otro frijol	61 = Algodón	103 = Aceite de girasol
23 = Arveja	62 = Caña de azúcar	104 = Pescado seco
24 = Arveja pinta	63 = Tomate	105 = Maíz de soya
25 = Garbanzos	64 = Cebolla	106 = Trigo de soya molida
26 = Frijol de palo	65 = Chalote	107 = Alimento terapéutico / Plompy Nut
27 = Vigna subterránea	66 = Repollo	108 = Galletas de alta energía
28 = Otra arveja	67 = Pepino	109 = BP5
29 = Lenteja	68 = Pimienta	110 = Suplementos de proteínas de alta energía (HEPS)
30 = Papa irlandesa	69 = Zanahoria	111 = Galletas fortificadas
31 = Papa dulce/ camote	70 = Berenjena	112 = Otras galletas
32 = Juncia	71 = Banana	113 = Sal
33 = Otro tubérculo	72 = Plátano	114 = Azúcar
34 = Ajonjolí	73 = Plátano verde al vapor	115 = Copra
35 = Otra semilla	74 = Dátil	201 = Cortes de yuca
36 = Palmera	75 = Teff	202 = No existe otro cultivo
37 = Girasol	76 = Taro	203 = Granos de maíz
38 = Cacahuete	77 = Okra	
39 = Karité	78 = Limón	
	79 = Naranja	
	80 = Mango	
	81 = Piña	

ANEXO A. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS DE LÍNEA BASE Y SEGUIMIENTO

Este anexo contienen copias de los instrumentos de monitoreo y evaluación de impacto para las Organizaciones de agricultores, pequeños productores y comerciantes. Las versiones de los documentos en el anexo no pueden ser editados. Las versiones a editar serán provistas por separado para que las oficinas de país puedan adaptarlas a su contexto específico, como se describe en el Manual de Monitoreo de Recolección de datos de Compras para el Progreso.

Instrumentos de medios de vida y producción Agrícola de Productores



Encuesta de línea base de Medios de Vida y Producción Agrícola de productores del Programa P4P

INTRODUCCIÓN

Mi nombre es _____ y trabajo con el Programa Mundial de Alimentos aquí en _____ [País]. Estamos desarrollando una encuesta de pequeños agricultores. Déjeme hacerle unas preguntas para determinar si es usted la persona con la que necesitamos hablar sobre el tema.

Encuestador: Haga las preguntas que se encuentran en la siguiente tabla y siga las instrucciones a fin de determinar si debe continuar con la entrevista.

Encuestador: Continúe la entrevista con el jefe de hogar o su esposa. Inicie de nuevo, con la presentación de ser necesario al finalmente conocer a la persona a quien entrevistara.

El Programa Mundial de Alimentos es una organización Internacional que distribuye alimentos a personas que lo necesitan. El PMA desea empezar a comprar más de los alimentos que necesita de pequeños agricultores. Estamos realizando esta encuesta, con el fin de comprender a plenitud, los retos que enfrentan al producir o comercializar sus cultivos y como puede el PMA hacerle frente a estos problemas.

Usted ha sido seleccionado(a) para participar en esta encuesta ya que usted es un agricultor en el área en el que el PMA trabaja. Esta encuesta es voluntaria y no compartiremos la información que nos proporcione con nadie más. Nunca utilizaremos tampoco esta información de alguna manera que le identifique. Su participación es voluntaria y usted puede decidir no contestar las preguntas que considere. Aun así, esperamos contar con su participación ya que sus puntos de vista son importantes para nosotros.

Si usted decide participar o no en esta entrevista, esto no afectara de ninguna manera su posibilidad de vender sus productos al PMA.

Esta encuesta tomará alrededor de dos horas de su tiempo.

¿Esta dispuesto(a) a participar en esta encuesta?

¿Tiene alguna pregunta?

Información de identificación			
Tipo de grupo (Participando del P4P = 1, No participando del P4P = 0) (completar previamente)			<input type="checkbox"/>
Numero de cuestionario: (completar previamente)			<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
País: (completar previamente)		Código de País (completar previamente)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Distrito: (completar previamente)		Código de Distrito (completar previamente)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Región: (completar previamente)		Código de Región (completar previamente)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Comunidad: (completar previamente)		Código de Comunidad (completar previamente)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Urbano/Rural: (completar previamente)	Urbano = 1 Rural = 2		<input type="checkbox"/>
Código del hogar: (completar previamente)			<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Información del grupo			
Nombre de la Organización a la que pertenece el agricultor(a): (completar previamente)			
Código de la Organización: (completar previamente)		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Año en que la Organización se involucra en el P4P? (completar previamente)		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Nombre del miembro de Organización previamente seleccionado: (completar previamente)			
Genero del miembro de la Organización seleccionado: (completar previamente) (1=Femenino, 0=Masculino)			
Información de verificación			
¿Es la persona cuyo nombre aparece en esta encuesta, un miembro de este hogar? (Si es No”, FINALICE LA ENTREVISTA)		Si	No
¿Es la persona cuyo nombre aparece en esta encuesta, un miembro registrado de la Organización de Agricultores indicada anteriormente? (Si es No”, FINALICE LA ENTREVISTA)		Si	No
¿Es la persona cuyo nombre aparece en esta encuesta, del género específico indicado? (Corrija el nombre y código de genero y continúe con entrevista)		Si	No

Preguntas de verificación

¿En su hogar se cultivan mas de _____ [ingrese aquí el limite superior de área de cultivo específico del país para la definición de los pequeños agricultores] manzanas/hectáreas? (Si es “Si”, , FINALICE LA ENTREVISTA) (Si es No”, continúe)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
¿En su hogar se sembraron o cultivaron algún tipo de granos básicos durante los últimos 12 meses? (Si es No”, FINALICE LA ENTREVISTA)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No

Nombre del jefe de hogar.....				
Nombre de esposa del jefe de hogar				
Coordenadas GPS.....		_ _	_ _	. _ _ _
		DD	MM	.mmm
Fecha de la entrevista.....		_ _	_ _	20 _ _
		Día	Mes	Año
Hora de inicio de entrevista:		_ _ : _ _		Hora de finalización de entrevista:
				_ _ : _ _
Código de equipo				_ _
Nombre entrevistador(a):			Código entrevistador(a)	_ _ _
Firma de supervisor / líder de equipo				

Modulo A: Organizaciones de Agricultores

AI.	¿Cuales miembros del hogar están <u>registrados</u> como miembros de una Organización de Agricultores?	¿Posee esta persona un puesto de liderazgo ya sea electo o designado dentro de la Organización?	¿Por cuantos años ha sido esta persona un miembro registrado de la Organización?	¿Esta Organización es solo para mujeres, solo para hombres o es una Organización de carácter mixto?
		1 = Si 0 = No -7 = No sabe	0 = Menos de un año -7 = No sabe	
	a	b	c	d
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
AIa: Códigos para miembros de la Organización de agricultores. 1 = Jefe del hogar 2 = Esposa (o) del jefe del hogar 3 = Miembro del hogar Masculino 4 = Miembro del hogar Femenino			AI d: Códigos para composición de genero de la Organización 1 = Solamente mujeres 2 = Solamente hombres 3 = Mixto: Hombres y Mujeres	

A2.		¿Alguna organización les brinda _____ [nombre el servicio] a los hogares en esta área? (lea cada servicio)	¿Quien les brinda este servicio?			¿Este servicio esta disponible para sus cultivos de granos básicos, que se cultivan en su hogar?	¿Ha utilizado este servicio su hogar en los últimos 12 meses?	¿Tuvo su hogar que pagar por este servicio (ya sea en efectivo o especie) al utilizarlo?
		(Si es No”, continúe con el siguiente servicio)	(Complete todos los que apliquen)			(Si es No” o “No sabe”, continúe con el siguiente servicio)		
		1 = Si 0 = No -7 = No sabe	Ver códigos abajo			1 = Si 0 = No -7 = No sabe	1 = Si 0 = No -7 = No sabe	1 = Si 0 = No -7 = No sabe
		a	b	c	d	e	f	g
1	Capacitación o Asistencia técnica en practicas o tecnología Agrícola	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Insumos agrícolas al crédito	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Prestamos en efectivo para fines agrícolas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Prestamos en efectivo para fines no-relacionados con la agricultura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Subsidio de Insumos (o gratuitos)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Asistencia en la venta de productos agrícolas (por ejemplo: recolección, encontrar compradores, transporte, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	Almacenamiento de productos agrícolas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Acceso a servicios de limpieza para sus granos básicos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Acceso a servicios de secado para sus granos básicos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Fumigación u otro tratamiento químico para el control de plagas de insectos en los granos almacenados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11	Seguro de cosechas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Acceso a (alquiler o préstamo) de equipo agrícola (tractores, trilladoras de maíz, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A2b/c/d: Códigos de proveedor de servicios 1 = ONG nacional/internacional 2 = Gobierno Nacional/Local 3 = Organización de agricultores 4 = Iglesia 5 = Agencia de Desarrollo Internacional 8 = Otro -8 = No aplica / ninguna otra Organización -7 = No sabe								

Modulo B. Producción y Prácticas Agrícolas

Las siguientes preguntas son sobre el terreno que su hogar utiliza para la agricultura. Me refiero a toda la tierra que fue utilizada por su hogar para la agricultura durante las temporadas agrícolas en las que su hogar cultivo en la [temporada].

B1.		a	b	B1b: Código Unidades
1	¿Cuanto es la cantidad total de terreno del cual su hogar es dueño?	Cantidad _ _ _ _ _ _ _ _	Unidades _	
2	Durante la [temporada], ¿cuanta cantidad de terreno utilizo su hogar para la agricultura? (incluyendo terreno propio, rentada/alquilada, prestada o utilizada sin tener que pagar).	Cantidad _ _ _ _ _ _ _ _	Unidades _	

B2.	¿El terreno utilizado por su hogar para la agricultura durante la [temporada] fue mas, menos o mas o menos la misma a la utilizada por su hogar en la [temporada anterior]? (Si es “Mas”, vaya a pregunta B3) (Si es “Menos”, vaya a pregunta B4) (Si es “Mas o menos la misma”, vaya a pregunta B5)	_	1 = Mas 2 = Mas o menos la misma. 3 = Menos
-----	---	---	---

B3. ¿Cuáles fueron las dos razones más importantes por las que utilizo más terreno para el cultivo? (vaya a pregunta B5)	a	b
	_ _	_ _

B4. ¿Cuáles fueron las dos razones más importantes por las que utilizo menos terreno para el cultivo?	a	b
	_ _	_ _

B3a/b: Códigos para el uso de mas tierra	B4a/b: Códigos para el uso de menos tierra
1 = Quería incrementar la producción debido a un incremento de las necesidades (Ej. Por el Incremento en el consumo del hogar, incremento en los gastos/ingresos, etc.)	1 = Reduje la producción pues hubo menos necesidad (Ej. reducción en el número de miembros del hogar, menos gastos/ingresos, etc.)
2 = Quería incrementar la producción debido al incremento de la demanda (para cultivos nuevos o existentes)	2 = Reduje la producción pues se perdieron ciertos mercados
3 = Tuve mas capital propio (no prestado) para invertir en la agricultura (contratar mano de obra, rentar/alquilar tierra, comprar insumos, comprar/alquilar equipo o uso de animales o equipo, etc.)	3 = Tuve menos capital propio (no prestado) para invertir en la agricultura (contratar mano de obra, rentar/alquilar tierra, comprar insumos, etc.)
4 = Tuve acceso a mas crédito (en efectivo o especie) para invertir en la agricultura (contratar mano de obra, rentar/alquilar tierra, comprar insumos, comprar/alquilar equipo o uso de animales o equipo, etc.)	4 = Menos acceso a crédito (en efectivo o especie) para invertir en la agricultura (contratar mano de obra, rentar/alquilar tierra, comprar insumos, etc.)
5 = Tuve mas acceso a tierra por la que no tuve que pagar	5 = Falta de acceso a uso de tierra por la que no tenia que pagar
6 = Tuve mas acceso a mano de obra por la que	6 = Menos mano de obra disponible del hogar (debido a enfermedades, menos miembros en el hogar, etc.)
	7 = Falta de acceso al uso de animales de tiro y equipo por el que no tenia que pagar
	8 = No pudo pagar suficientes insumos debido a los altos precios o pocos subsidios
	9= Los bajos precios de los cultivos lo desmotivaron a

<p>no tuve que pagar</p> <p>7 = Tuve mas acceso a uso de animales (Potencial de tiro) y equipo por el que no tuve que pagar</p> <p>8 = Tuve acceso a mas insumos pues estaban mas baratos o fueron subsidiados.</p> <p>9 = Los altos precios por los cultivos me motivaron a cultivar mas</p> <p>10 = Mas de la tierra utilizada para la agricultura se ha hecho utilizable (menos daños por inundación/mala yerba, etc.)</p> <p>11 = Empecé a utilizar tierra que había quedado en desuso en años anteriores</p> <p>12 = Otros</p> <p>-8 = No aplica/no existe otra razón</p>	<p>sembrar mas</p> <p>10 = La tierra se torno inutilizable (inundación/sequía/mala yerba, etc.)</p> <p>11 = Quise dejar tierras en desuso</p> <p>12 = Otro</p> <p>-8 = No aplica/no existe otra razón</p>
--	---

<p>B5. ¿Con que fuente de potencial de tiro (uso de animales o tractores,) cultivo la mayor parte de su tierra durante los últimos 12 meses?</p>	<input type="checkbox"/>	<p>1 = Tractor 2 = Burros/Caballos 3 = Ganado (vacas o toros) 4 = Otro -8 = No aplica / ninguna</p>
--	--------------------------	---

<p>B6. Me gustaría conocer como dividen el trabajo agrícola y si los hombres y mujeres tienen diferentes responsabilidades en el hogar. ¿Quiénes realizan la mayoría de _____ [nombre las tareas de la lista a continuación] o se comparte equitativamente el trabajo entre hombres y mujeres?</p>				<p>B6a/b: Códigos para fuente de trabajo: 1 = Miembros del hogar femeninos 2 = Miembros del hogar masculinos 3 = Compartido entre miembros del hogar masculino o femenino 4 = Mano de obra contratada 6 = Otro -8 = No aplica</p>
		Cultivos para el consumo en el hogar	Cultivos vendidos para ingresos de efectivo	
		a	b	
1	Labrar (Arado)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	Azadonar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	Siembra	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4	Desyerbe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5	Aplicación de fertilizantes/pesticidas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
6	Riego	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
7	Cosecha	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
8	Desgranado/trilla de maíz /frijoles/maní /arroz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
9	Limpieza y clasificación Post-Cosecha	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
10	Decisiones de comercialización (venta, transporte al mercado, negociación, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Las siguientes preguntas son sobre los cultivos que su hogar sembró o cosecho durante la **[temporada]**.

B7.	Temporada					¿Cuánto _____ cosecho?			De la semilla que utilizo para sembrar <u>este cultivo</u> , ¿Cuánta provenía de su propia producción?	Si hubiera tenido que comprar esta semilla, ¿Cuál habría sido su precio?	¿Cuánta semilla mejorada /certificada <u>compro</u> para sembrar <u>este cultivo</u> ?	¿Cuánta semilla autóctona / criolla <u>compro</u> para sembrar <u>este cultivo</u> ?	(No pregunte si ambas respuestas j y k son "0") Tomando en cuenta el efectivo y pago en especie, ¿cuanto fue el monto total que pago en semillas autóctonas y mejoradas para sembrar <u>este cultivo</u> ?
	Ingrese nombres (o códigos) de las temporadas relevantes al País	¿Qué cultivos sembró o cosecho? Ver códigos abajo	¿Intercalo este cultivo con otro? 1 = Si 0 = No	¿Cuánta tierra sembró de este cultivo?	Registre unidades de área	Cantidad 0 = Nada	Unidades de Peso	Peso de "otros" en Kg.	0 = Nada -7 = No sabe	-7 = No sabe	0 = Nada -7 = No sabe	0 = Nada -7 = No sabe	
	aa	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
[primera temporada] – si es solamente una temporada, nómbrela aquí y pregunte específicamente sobre la siembra en esta temporada.													
0													
1													
2													
3													
4													
[segunda temporada] – si es mas de una temporada, nómbrelas en secciones separadas y pregunte específicamente sobre la siembra en cada una de estas temporadas.													
5													
6													
7													
8													
9													

B7.	<p>Para los cultivos que fueron intercalados con otros cultivos, registre los gastos comunes en la fila que corresponde al primer cultivo y no registre gastos compartidos en la fila que corresponde al segundo cultivo.</p>	¿Cuál fue el valor de compra de los pesticidas, herbicidas y servicios de fumigación que pago para este cultivo?	¿Cuanto invirtió en gastos que no son de mano de obra para sembrar, cuidar y cosechar este cultivo (Ej. alquilando tierra, irrigando)? (Ingrese "0" si nada)	¿Contrató mano de obra que pago en base a las horas laboradas para este cultivo?	¿Cuántos días de trabajo contrato para preparar la tierra, desyerbar, y cosechar este cultivo? (Si "0", vaya a columna r)	Considerando el dinero en efectivo y el pago en especie, ¿Cuánto pago en total por esta mano de obra?	Cuantos días de trabajo contrató para otras tareas y que usted pago por el tiempo de trabajo invertido en este cultivo? (si "0", vaya al siguiente cultivo)	Considerando el dinero en efectivo y el pago en especie, ¿Cuánto pago en total por este tipo de trabajo?	
		0 = Nada, -7 = No sabe	0 = Nada	1 = Si 0 = No -7 = No sabe	días de trabajo	Moneda local	días de trabajo	Moneda local	
		m	n	o	p	q	r	s	
		[primera temporada] - si es solamente una temporada, nómbrala aquí y pregunte específicamente sobre esta temporada.							
0									
1									
2									
3									
4									
		[segunda temporada] - si es mas de una temporada, nómbrelas en secciones separadas y pregunte específicamente sobre la siembra en cada una de estas temporadas.							
5									
6									
7									
8									
9									

B7aa: Códigos para temporadas Desarrolle códigos para cada una de las temporadas, utilizando "1" para la temporada principal, etc.	B7a: Códigos de cultivo Ingrese los códigos para granos básicos y productos comerciales relevantes al país de la lista de códigos de cultivo en el Manual de recolección de Datos.	B7d: Códigos para Unidad de área 1 = hectáreas 2 = acres 3 = manzanas (especifico del país) 4 = limas -8 = No aplica	B7f: Códigos para unidad de peso 1 = gramos 2 = kilogramos 3 = sacos de de 100 Kg. 4 = sacos de de 90 Kg. 5 = sacos de de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otro
--	--	--	---

B8. Durante la [temporada], ¿pago usted la mano de obra en base a la tarea ejecutada (por ejemplo, arar o transportar los cultivos desde el campo hacia su casa)? (Si es No" o "No sabe", vaya a pregunta B10) (Si es "Si", vaya a B9)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No -7 = No sabe
---	--------------------------	----------------------------------

B9. Considerando el valor del pago en efectivo o en especie., ¿Cuánto pago usted en total por todas estas tareas?	Moneda local <input type="text"/>
--	--------------------------------------

B10.		Cantidad	Unidad de peso Ver códigos abajo	Unidad de peso de "otros" (Kg.)	Considerando ambos pagos, en efectivo y en especie.. ¿Cuanto pago en total por este fertilizante?												
		a	b	c	Moneda local												
					d												
1	¿Cuanto fertilizante químico y orgánico compro para todos los cultivos que sembró durante la [primera temporada]?	_ _ _ _	_	_ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _												
2	¿Cuanto fertilizante químico y orgánico compro para todos los cultivos que sembró durante la [segunda temporada]?	_ _ _ _	_	_ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _												
B10b: Códigos de Unidad de <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td>Peso</td> <td>5 =</td> <td>sacos de de 50 Kg.</td> </tr> <tr> <td>2 =</td> <td>kilogramos</td> <td>6 = toneladas métricas</td> </tr> <tr> <td>3 =</td> <td>sacos de de 100 Kg.</td> <td>7 = quintales</td> </tr> <tr> <td>4 =</td> <td>sacos de de 90 Kg.</td> <td>8 = Otro</td> </tr> </table>						Peso	5 =	sacos de de 50 Kg.	2 =	kilogramos	6 = toneladas métricas	3 =	sacos de de 100 Kg.	7 = quintales	4 =	sacos de de 90 Kg.	8 = Otro
Peso	5 =	sacos de de 50 Kg.															
2 =	kilogramos	6 = toneladas métricas															
3 =	sacos de de 100 Kg.	7 = quintales															
4 =	sacos de de 90 Kg.	8 = Otro															

Las siguientes preguntas tienen relación con la venta de cultivos durante la [temporada].

BII	Temporada	¿Qué cultivos vendió usted durante la [temporada]? (Incluya todos los cultivos en la pregunta B7a además de cualquier otro que el entrevistado(a) indique vendió) Use códigos de pregunta B7	¿Cuánto de la cantidad que cosecho vendido, intercambio, o fue utilizado para pagar prestamos?			¿Cuál fue la razón principal por la que no vendió este cultivo? (vaya a la siguiente fila, cultivo o pregunta)	Considerando el efectivo, el valor del pago en especie y el valor de lo que intercambio o utilizo para pagar sus préstamos, ¿Cuánto fue el monto total que usted recibió por lo que vendió?	¿Qué miembro de su hogar fue quien tomo la decisión de como (el tiempo idóneo, que comprador, y a que precio, etc.) vender este cultivo?	¿Cual fue el valor total de todos los costos (ambos efectivo y especie) en los que incurrió para vender este cultivo? (Ej. transporte, almacenamiento, limpieza, secado, tasas de mercado, comisiones, impuestos, etc.)	¿Tuvo alguna dificultad para vender este cultivo? (Si es "No", vaya a la siguiente fila o siguiente pregunta)	¿Cuáles fueron los dos mayores problemas que tuvo al vender este cultivo?	
	Ingrese nombres (o códigos) par a las temporadas relevantes al país		Cantidad (Si es "0", vaya a e, sino, complete c y d y luego vaya a f)	Unidades de peso	Peso de "otros" en Kg.							Ver códigos abajo
	aa	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
[primera temporada] - si solamente es una temporada, nómbrela aquí y pregunte específicamente sobre la siembra en esta temporada.												
0												
1												
2												
3												
4												
[segunda temporada] - si es mas de una temporada, nómbrelas en secciones separadas y pregunte específicamente sobre la siembra en cada temporada.												
5												
6												
7												
8												
9												

<p>BI Iaa: Códigos para temporada Desarrolle códigos para cada una de las temporadas, utilizando "1" para la temporada principal, etc.</p>	<p>BI Ic: Códigos para unidades de peso 2 = kilogramos 3 = sacos de 100 Kg. 4 = sacos de 90 Kg. 5 = sacos de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otro</p>	<p>BI Ie: Razones por las que no vendió 1 = No tenía excedente que vender 2 = Tenía excedente pero no quise /necesite venderlos 3 = Quiso vender pero el precio no era atractivo 4 = Tenía excedente, pero nadie a quien venderle/no tuvo acceso asequible a los mercados 5 = Trato de vender pero los cultivos fueron rechazados por baja calidad 6 = Otro</p>
<p>BI Ig: Códigos para toma de decisión 1 = Jefe del hogar 2 = Esposo(a) del jefe de hogar 3 = Decisión conjunta entre jefe de hogar y su esposa(o) 4 = Otro</p>		<p>BI Ij/k: Problemas en la venta de este cultivo 1 = Alto costo de transporte hacia los mercados 2 = Bajos precios en el mercado más accesible 3 = Altas tasas de mercado/impuestos 4 = Pobre infraestructura de transporte 5 = Restricciones comerciales (por ejemplo, restricciones comerciales entre fronteras o restricciones a los comerciantes que compran ciertos productos) 6 = No se logró alcanzar los requerimientos de calidad del comprador 7 = Precios fluctuantes / impredecibles. 8 = Falta de información de precios 9 = Fue difícil / imposible encontrar un comprador 10 = La organización de agricultores no fue capaz de vender mis productos 11 = Pagos tardíos o retrasados por parte de los compradores 12 = Otro -8 = No aplica (no existe otro problema)</p>

Las siguientes preguntas son sobre como su hogar utilizó los [granos básicos] que cosecharon durante la [temporada].

B12.	Cultivo (enliste todos los [granos básicos] cosechados, según la pregunta B7_a)	Considerando todos los ____ [nombre del cultivo] que usted cosecho durante la [temporada], que proporción de esta, ustedes... (Utilice proporciones si es necesario) (Asegúrese que las columnas de la letra b a la f sumen 100)					(Pregunte solamente si B12d es mayor a 0) ¿Cuál fue la causa principal de las pérdidas durante el almacenamiento?	(Pregunte solamente si B12e es mayor a 0) ¿Cómo fue almacenada esta porción del cultivo que fue dejado para consumo en el hogar? (Indique hasta un máximo de dos formas de almacenamiento)			(Pregunte solamente si B12b es mayor a 0) ¿Cómo fue almacenada esta porción del cultivo que vendió? (Indique hasta un máximo de dos formas de almacenamiento)		¿Cómo seca usualmente este producto? (Si es "9", vaya a n)
		...vendieron, intercambiaron, usaron para pagar préstamos o regalaron?	...retuvieron para vender más tarde?	...perdieron por deterioro o por pestes durante el almacenamiento o tuvo que ser usado con otro fin debido a su deterioro?	...retuvieron para el consumo personal en el hogar?	...retuvieron específicamente para semilla o para alimentar a los animales?		Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	L	
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	

B12.	¿Seco adecuadamente este producto para reducir el deterioro durante el almacenamiento?	¿Almaceno este producto dentro de una estructura que evite que ingresen ratones, ratas y	¿Trato el producto con químicos para evitar las pestes de insectos durante el almacenamiento?	Continúe solamente para cultivos reportados como	Considerando todos los ____ [nombre del cultivo] que vendió durante la [temporada], que proporción de esta, usted ... (Utilice proporciones si es necesario) (Asegúrese que las columnas de la letra p a la r sumen 100)			De la proporción del ____ [nombre del cultivo] que vendió que proporción de esta, usted ... (Asegúrese que las columnas s y t sumen 100)		(pregunte solamente si s es > "0") ¿Cuál fue la razón principal por la que	¿Había Mercado para producto de mayor calidad del que usted vendió? (Ej.	¿Cuál fue la principal razón por la que no mejoro la calidad para este comprador/merca
					...vendió a o por medio de una organización de	...vendió por su propia cuenta a precio de puerta en finca?	...vendió por su propia cuenta en otro lugar diferente al	...vendió dentro de las cuatro semanas de la cosecha?	...almaceno y vendió en una fecha posterior?			

		humedad?		agricultores?		precio de puerta en finca?			usted vendió este cultivo dentro de cuatro semanas de la cosecha?	Menos humeda d, menos material extraño, menos granos quebrad os, pequeñ os). (Si es "No", continú e con la siguient e fila)	do?
	I = Si 0 = No	I = Si 0 = No	I = Si 0 = No	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje	Ver códigos abajo	I = Si 0 = N o	Ver códigos abajo
	m	n	o	p	q	r	s	t	u	v	w
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B12a: Códigos de cultivo Ingrese los códigos para granos básicos y productos comerciales relevantes al país de la lista de códigos de cultivo en el Manual de recolección de Datos.	B12g: Códigos para pérdidas de almacenamiento 1 = Enmohecer/desperdicio 2 = Plagas/insectos 3 = Ratonos/ratas/etc. 4 = Otros animales 5 = Otro -7 = No sabe	B12h/i/j/k: Opciones de almacenamiento 1 = En trojas (graneros tradicionales) 2 = Bajo techo – en canastas/sacos 3 = Bajo techo – contenedor abierto 4 = Al aire libre – contenedor abierto 5 = En bodegas certificadas donde recibió un recibo que especificaba la calidad y cantidad depositada 6 = En otras bodegas/ almacenes. 7 = Silos caseros metálicos (America Latina) 8 = Otro -8 = No aplica/no almacena productos básicos	B12l: Métodos de secado 1 = En el suelo 2 = En tela asfáltica o laminas de metal 3 = En concreto/patios de granos 4 = Secadora mecánica 5 = Cama con baranda 6 = Colgando 7 = En el campo (parado o apilado) 8 = Otro -8 = No aplica/no secó
	B12u: Razones de venta de la cosecha 1 = Necesitaba efectivo de inmediato 2 = No tenia lugar de almacenamiento 3 = Me ofrecieron un buen precio 4 = Otro	B12w: Razones por las que la calidad no fue mejorada 1 = Las practicas normales llenaron las especificaciones del comprador 2 = No hubo incremento en el precio para justificar los costos 3 = El incremento en el precio no fue suficiente para justificar los costos 4 = La organización de agricultores brindó este servicio 5 = No tiene la habilidad de secar, limpiar y clasificar de acuerdo a las especificaciones del comprador 6 = Otro	

B13.		Durante los últimos 12 meses, ¿donde obtuvo la información relacionada con los precios de granos básicos? (Enumere todas las que apliquen y pregunte de ser necesario)	(Pregunte solo si B13a = 1) ¿Fue esta información de utilidad en la toma de decisiones para la venta?
		1 = Fuente de información 0 = No una fuente de información -8 = No aplica	1 = Si 0 = No
		a	b
1	Radio/TV	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Contacto directo con comerciantes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Organizaciones de agricultores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Periódicos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Extensionistas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Sistema de mensajes SMS / Telefonía móvil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	Vecinos / Amigos / Conocidos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Boletines en oficinas agrícolas locales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Conocimiento personal del mercado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Información de la Agencia de Reserva Alimenticia (nombre específico según el país)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	ONGs nacionales o internacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Organizaciones de Desarrollo Internacional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Modulo C. Seguridad Alimentaria

C1. Durante los últimos 7 días, ¿cuantos días se consumieron algunos de los siguientes alimentos en su hogar?		días
1	maíz, Atole o Papilla de maíz	<input type="text"/>
2	Otros cereales (arroz, sorgo, mijo, pan, pasta etc.)	<input type="text"/>
3	Raíces y Tubérculos (yuca, papas, camote)	<input type="text"/>
4	Azúcar o productos derivados	<input type="text"/>
5	Frijoles y Guisantes	<input type="text"/>
6	maní o nueces	<input type="text"/>
7	Vegetales (incluyendo curtidos y hojas)	<input type="text"/>
8	Frutas	<input type="text"/>
9	Carne de res, Cabra u otra carne roja y cerdo	<input type="text"/>
10	Pollo / Aves de corral y huevos	<input type="text"/>
11	Pescado	<input type="text"/>
12	Aceites/grasas/mantequilla-margarina	<input type="text"/>
13	Leche/yogurt/otros lácteos	<input type="text"/>

C2	Producto (complete previamente con los códigos y nombres de los [granos básicos] del país /región)		¿Alrededor de cuanto producto necesito para consumo propio en su hogar durante la [temporada]?			¿Durante la [temporada], por cuantos meses tuvo que depender de lo comprado en el Mercado u otras fuentes, más allá que de su producción propia, para el consumo domestico de este producto? (Si "0", vaya a la siguiente fila)	¿Cuál fue la razón principal por la que usted tuvo que depender de otras fuentes para obtener este producto en los ___ [numero de meses] meses?
			Cantidad	Unidad de peso	Unidad de peso de "otros" (Kg.)		
	Código	Nombre	0 = No se consumió	Ver códigos abajo			Meses
	a	b	c	d	e	f	g
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

C2d: Códigos unidad de peso 2 = kilogramos 3 = sacos de 100 Kg. 4 = sacos de 90 Kg. 5 = sacos de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otro	C2g: razones por las que tuvo que comprar el producto 1 = No produjo este cultivo. 2 = No produjo suficiente de este cultivo y no vendió nada 3 = No produjo suficiente y vendió un poco 4 = Produjo suficiente pero vendió un poco debido a los buenos precios 5 = Produjo suficiente pero lo vendió debido a la falta de almacenamiento / altas perdidas post cosecha 6 = Produjo suficiente pero lo vendió pues necesitaba el efectivo 7 = Produjo suficiente pero tuvo grandes perdidas post cosecha
---	--

Modulo G. Gastos

G1.		Alrededor de cuanto gasto su hogar en _____ para el consumo domestico de su hogar durante los últimos 30 días. (Si es “no se”, continúe con el siguiente en la lista)			
		0 = Nada -7 = No sabe			
1	maíz	_ _ _ _	9	Leche y productos lácteos	_ _ _ _
2	Frijoles	_ _ _ _	10	Azúcar / sal	_ _ _ _
3	Pan	_ _ _ _	11	Uso de Molino	_ _ _ _
4	Arroz	_ _ _ _	12	Alcohol y Tabaco	_ _ _ _
5	Frutas y Vegetales	_ _ _ _	13	Artículos del hogar (jabón, baterías, etc.)	_ _ _ _
6	Pescado/Carne/Huevos/Pollo	_ _ _ _	14	Transporte y Gasolina	_ _ _ _
7	Aceite, Manteca, Mantequilla, Margarina	_ _ _ _	15	Gas de cocina o iluminación (leña, parafina, etc.)	_ _ _ _
8	Agua	_ _ _ _	16	Sodas /bebidas (incluyendo te)	_ _ _ _

G2.	¿Cuánto paga actualmente por la renta mensual de su casa? (Ingrese “0” si el hogar no paga renta) (Si el hogar no paga renta en forma mensual, entonces calcule la renta mensual)	_ _ _ _
-----	---	---------

G3.		¿Cuánto más o menos gastó su hogar en _____ durante los últimos 12 meses? (Si “No sabe”, pase al siguiente gasto)
		0 = Nada -7 = No sabe
1	Gastos médicos, cuidado de la salud	_ _ _ _
2	Educación (libros, cuotas escolares, uniforme, etc.)	_ _ _ _
3	Vestimenta, zapatos (excluyendo aquellos requeridos para la escuela)	_ _ _ _
4	Equipo y herramientas (incluyendo para la agricultura)	_ _ _ _
5	Construcción, reparación de casa	_ _ _ _
6	Pago de deuda	_ _ _ _
7	Celebraciones, eventos sociales (funerales, bodas, etc.)	_ _ _ _
8	Remesas/regalos	_ _ _ _

Modulo D. Ganado

D1. Durante los últimos 12 meses, ¿crió su hogar algún tipo de ganado, ya sea para la venta o para consumo propio? (Si es "No", vaya al modulo E)	□	1 = Si 0 = No
--	---	------------------

D2.	¿De qué tipos de ganado fue dueño su hogar durante los pasados 12 meses?	¿Cuántos(as) [tipo de animal] tiene ahora?	¿Cuántos(as) [tipo de animal] compró durante los pasados 12 meses? (Si es "0", vaya a e)	Considerand o ambos el efectivo y el valor del pago en especie, ¿Cuánto gasto al comprar estos animales?	¿Cuántos(as) [tipo de animal] consumió su hogar durante los pasados 12 meses?	¿Cuántos(as) [tipo de animal] vendió o intercambió durante los pasados 12 meses? (Si es "0", vaya a h)	Considerand o el efectivo y el valor del pago en especie, ¿cuánto fue el total por el que vendió los animales?	Durante los pasados 12 meses, ¿Ganó dinero al alquilar este animal o vendiendo productos de este animal? (Si es "No", vaya a j) Si=1, No=0	En total, ¿Cuánto gano (en efectivo o pago en especie) por el alquiler o la venta de productos de estos animales en los pasados 12 meses?	Considerand o el efectivo y el valor del pago en especie, ¿Cuánto gastó en alimentar estos animales durante los pasados 12 meses?	Considerand o el efectivo y el valor del pago en especie, ¿Cuánto gastó en otros costos relacionados con estos animales, tales como suministros veterinarios, impuestos, y mano de obra durante los pasados 12 meses?
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											

D2a: Códigos de ganado Ingrese códigos específicos de país para Ganado de la lista de códigos de Ganado en el Manual de recolección de Datos.

Modulo E. Actividades de Medio de Vida / Otros ingresos

E1. Fuentes de Medios de Vida					
	Además de la agricultura y ganado que ya menciono, (en Módulos B y D), ¿que otras Fuentes de ingreso en efectivo y en especie tuvo su hogar durante los últimos 12 meses? (Enumere primero, los 3 principales medios de vida)	¿Cuántos miembros de su hogar trabajaron en esta actividad durante los últimos 12 meses? (Ingrese “no aplica” para remesas, regalos o cualquier otro tipo de ingreso que no requiera trabajo) -8 = no aplica	¿Cuánto fue el monto total que ganó todo su hogar o todos sus miembros, durante los últimos 12 meses, de esta actividad, considerando los pagos en efectivo y valor de los pago en especie? (Entrevistador: pregunte sobre el número de miembros del hogar que trabajaron, cuántos días /meses trabajaron, pago, etc. para llegar a la respuesta)	¿Incurrió su hogar en algún gasto con esta actividad? (Investigue sobre la mano de obra, compra de artículos para vender, alquiler de espacio en el mercado, transporte, etc.). (Si es “No”, vaya a la siguiente fila/actividad) 1 = Si 0 = No	¿Cuánto fue más o menos el total del gasto durante los últimos 12 meses?
	a	b	c	d	e
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
6	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
7	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
8	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
9	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
10	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

E1a/E3: Códigos de medios de vida		
Ingresos en efectivo o en especie de...	7 = comercio informal	14 = Efectivo, alimentos, u otra asistencia
1 = Remesas	8 = Pensiones / seguro social	15 = Recogiendo productos naturales para la venta, por ejemplo: hierbas medicinales, hongos, etc.
2 = Comercio de productos básicos o cultivos comerciales	9 = Salario formal	16 = recolección de basura / desechos para vender
3 = Comercio de ganado	10 = Pesca	-8 = No aplica (No hay otra fuente de ingreso)
4 = Trabajo casual / Jornada	11 = Producción/venta de vegetales y frutas	18 = Otro
5 = Donaciones / Regalos	12 = minería de pequeña escala/ /excavación/haciendo ladrillos	
6 = Negocio propio	13 = Elaboración de cerveza / Destilación	

<p>E2. ¿Fueron los ingresos totales de su hogar (incluyendo la agricultura y ganado) durante los últimos 12 meses mayor, menor o similar a los 12 meses anteriores a estos? (Si es “mas o menos lo mismo” o “no sabe” vaya a modulo F)</p>	<p> </p>	<p>1 = Mayor 2 = Mas o menos lo mismo 3 = Menor -7 = No sabe</p>
--	------------	--

<p>E3. ¿Cuál de todas las actividades de medio de vida de su hogar fue mayormente responsable por el cambio (reportado en E2)?</p>	<p> </p>	<p>Utilice los códigos de E1 además de: 19 = Producción y venta de cultivos básicos 20 = Producción y venta de cultivos comerciales 21 = Venta de Ganado o productos derivados del ganado</p>
--	------------	---

Modulo F: Préstamos y Acceso a crédito

F1. ¿Algún miembro de su hogar ha solicitado préstamo en efectivo o en bienes durante los últimos 2 años? (Si es “si”, vaya a la pregunta F2) (Si es “No”, vaya a la pregunta H1)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
---	--------------------------	------------------

F2.	¿Algún miembro de su hogar ha solicitado préstamo en efectivo o bienes para _____ en los últimos 2 años? (Si son múltiples préstamos, entre la información más reciente) (Si es “no”, continúe con la siguiente fila)	¿Qué cantidad solicitó? (Si el préstamo fue en especie, por Ej.: bienes o servicios en lugar de efectivo, ingrese el valor monetario)	¿Que cantidad recibió? (Si el préstamo fue en especie, por Ej.: bienes o servicios en lugar de efectivo, ingrese el valor monetario)	¿Que miembro del hogar firmo por el préstamo? 1 =Femenino 0 = Masculino 2 = préstamo en conjunto	¿Cuál fue la fuente del préstamo?	¿En qué forma (hizo/ hará) el pago del préstamo?	
	1 = Si 0 = No	a	b	c	d	e	f
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

8	Para construir o agregar en la casa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Otro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F2e: Códigos para fuente de créditos				F2f: Cómo fue/será pagado el crédito			
1= Amigo/familiar		7 = Comprador/comerciante (contrato agrícola)		1 = En efectivo			
2= Prestamista		8 = Gobierno/Fondo de Crédito Rural		2 = En especie			
3= Banco comercial		9 = Organización de Desarrollo Internacional		3 = Ambos, en efectivo y en especie			
4= Grupo de ahorro informal		10 = ONG					
5= Organización de agricultores		11 = Instituciones de micro-crédito					
6= Comerciante local /dueño de tienda		12 = Otro					

Modulo H. Activos/Bienes del Hogar

H1. ¿Del listado a continuación, cuántos de los siguientes bienes, en buen estado de funcionamiento, pertenecen a un miembro del hogar? **(Si un activo no pertenece a ningún miembro del hogar, o pertenece a alguien que no es miembro del hogar, escriba 0)**

		a		a	
1	Silla (excluyendo taburetes y bancos tradicionales)	_ _	15	Molino de mano	_ _
2	Mesa	_ _	16	Bicicleta	_ _
3	Cama	_ _	17	Rastra	_ _
4	TV/ antena satelital/DVD	_ _	18	Arado	_ _
5	Radio	_ _	19	Maquina de coser	_ _
6	Red de pesca	_ _	20	Molino de martillo	_ _
7	Canoas	_ _	21	Teléfono celular/fijo	_ _
8	Hacha	_ _	22	Desgranadora de maíz (América Latina)	_ _
9	Corvo (América Latina) Machete (Otros países)	_ _	23	Silos metálicos (América Latina)	_ _
10	Bomba de mochila o de espalda	_ _	24	Hamaca (América Latina)	_ _
11	Azadón	_ _	25	Vehículo (carro/pick-up/motocicleta)	_ _
12	Carreta de bueyes	_ _	26	Estufa (eléctrica o de gas)	_ _
13	Tractor	_ _	27	Refrigeradora	_ _
14	Generador de energía eléctrica	_ _	28	Bomba de agua (de motor o manual)	_ _

Modulo I. Vivienda y otros servicios del hogar

11. Por favor indique el material principal del techo, piso y paredes de la casa principal. (En base a observación – No pregunte)			Techo 1 = Paja 2 = Lamina 2 = Tejas 3 = Plástico	Piso 1 = Tierra/lodo/ cemento 2 = Madera 3 = Concreto 4 = Asbesto	Paredes 1 = Concreto/ladrillo cocido 2 = Lodo o adobe 3 = Bajareque (Lodo/ caña trenzada)
1	Techo	<input type="text"/>			
2	Piso	<input type="text"/>			
3	Paredes	<input type="text"/>			

12. ¿Cual es la fuente principal de agua potable para su familia? (Si es “Tubería dentro de la vivienda”, pase a la pregunta 15)	<input type="text"/>	1 = Tubería dentro de la vivienda, patio o parcela 2 = Chorro público/casa vecina 3 = Pozo/nacimiento de agua /manantial	4 = Laguna, lago, río o riachuelo 5 = Tanque cisterna 6 = Pozo artesanal 7 = Agua lluvia 8 = Otro
--	----------------------	--	---

13. En un día típico, ¿Cual es el número total de viajes que todos los miembros de su hogar hacen para recoger agua para uso del hogar?	<input type="text"/>
---	----------------------

14. Incluyendo el tiempo de espera, ¿Cuánto tiempo más o menos toma un viaje generalmente para recoger agua para consumo del hogar?	a	Registre unidades de tiempo	b	1 = Minutos 2 = Horas
	<input type="text"/>		<input type="text"/>	
	(Ingrese “- 7 ” para “no sabe”)		<input type="text"/>	

15. ¿Qué tipo de inodoro se utiliza en su hogar?	<input type="text"/>	1 = inodoro con cambio de agua 2 = Letrina de fosa mejorada ventilada (VIP)	3 = Letrina de fosa (no mejorada) 4 = Ninguna (árboles o campo)
--	----------------------	--	--

16. ¿Qué tipo de combustible para cocinar utiliza en su hogar?	<input type="text"/>	1 = Carbón 2 = Leña 3 = Kerosén/parafina	4 = Cilindro de gas 5 = Electricidad 6 = Otro
--	----------------------	--	---

17. ¿Qué tipo de iluminación utiliza en su hogar?	<input type="text"/>	1 = Kerosén/parafina, aceite, o linterna de gas 2 = Generador / batería de carro 3 = Candelas o velas, leña	4 = Panel solar 5 = Red eléctrica 6 = linterna 7 = Otro
---	----------------------	---	--

Modulo J. Información del Hogar

La primera serie de preguntas tienen relación con su hogar. Por hogar quiero decir un grupo de personas que viven juntos, no necesariamente en el mismo edificio; pero quienes generalmente comen de la misma olla; y quienes juntan sus ingresos y otros recursos para comprar o producir alimentos. Un miembro del hogar es cualquier persona, que en los últimos 12 meses ha vivido con el hogar por lo menos 6 meses sin importar si tienen intenciones de quedarse o no. También incluye a aquellas personas que han vivido en el hogar por menos de seis meses, si a) están asistiendo a la escuela lejos de casa, b) son recién nacidos, c) son personas recién casadas a un miembro del hogar, o d) personas que han estado en el hogar por menos de seis meses pero tienen intenciones de quedarse.

J1. ¿Cuántas personas viven en su hogar?		_ _										
J2.	Por favor dígame quienes son todas las personas que son parte de este hogar (Ingrese primero el nombre) (Ingrese primero al jefe del hogar y esposo (a))	¿Cuál es la relación de esta persona con el jefe de la familia?	¿Ha vivido esta persona en el hogar continuamente por lo menos 6 meses durante los últimos 12 meses?	¿Es esta persona mujer u hombre (Pregunte solo si es necesario)	¿En qué año nació esta persona? (Ingrese el año o la edad, lo que sea más fácil para el entrevistador) (Ingrese "1" si es menor de un año) (Si es menor de 6 años, pase al próximo miembro) (Si es 6 – 18 años, pase a g) (Si es mayor de 18, vaya a f y luego h) (Adapte estos rangos de edad a los rangos escolares del País)		¿Que nivel de educación tiene esta persona? (Vaya a i)	¿Asiste esta persona a la escuela a tiempo completo? (Si es " sí", vaya a i)	¿Por que no asiste esta persona a la escuela a tiempo completo?	¿Está esta persona inhabilitada para trabajar debido a discapacidades mentales o físicas?	¿En algún momento durante los últimos 12 meses, ha estado esta persona enferma en forma continua por 3 meses o más?	Durante los últimos 12 meses, ¿hasta qué punto ha estado involucrada esta persona en las actividades de agricultura del hogar?
		Ver códigos abajo	1 = Si 0 = No -8 = No aplica	1 = Mujer 0 = Hombre	Año	Edad (años)	Ver códigos abajo	1 = Si 0 = No -8 = No aplica	Ver códigos abajo	1 = Si 0 = No	1 = Si 0 = No	Ver códigos abajo
	Nombre	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
1		_	_	_	_ _ _ _	_ _	_	_	_	_	_	_
2		_	_	_	_ _ _ _	_ _	_	_	_	_	_	_

J2.	Por favor dígame quienes son todas las personas que son parte de este hogar (Ingrese primero el nombre) (Ingrese primero al jefe del hogar y esposo (a))	¿Cuál es la relación de esta persona con el jefe de la familia?	¿Ha vivido esta persona en el hogar continuamente por lo menos 6 meses durante los últimos 12 meses?	¿Es esta persona mujer u hombre (Pregunte solo si es necesario)	¿En qué año nació esta persona? (Ingrese el año o la edad, lo que sea más fácil para el entrevistador) (Ingrese "l" si es menor de un año) (Si es menor de 6 años, pase al próximo miembro) (Si es 6 – 18 años, pase a g) (Si es mayor de 18, vaya a f y luego h) (Adapte estos rangos de edad a los rangos escolares del País)		¿Que nivel de educación tiene esta persona? (Vaya a i)	¿Asiste esta persona a la escuela a tiempo completo? (Si es " sí", vaya a i)	¿Por que no asiste esta persona a la escuela a tiempo completo?	¿Está esta persona inhabilitada para trabajar debido a discapacidades mentales o físicas?	¿En algún momento durante los últimos 12 meses, ha estado esta persona enferma en forma continua por 3 meses o más?	Durante los últimos 12 meses, ¿hasta qué punto ha estado involucrada esta persona en las actividades de agricultura del hogar?
		Ver códigos abajo	I = Si 0 = No -8 = No aplica	I = Mujer 0 = Hombre	Año	Edad (años)						
	Nombre	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
3		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
6		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
7		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
8		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
9		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
10		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
11		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

J2.	Por favor dígame quienes son todas las personas que son parte de este hogar (Ingrese primero el nombre) (Ingrese primero al jefe del hogar y esposo (a))	¿Cuál es la relación de esta persona con el jefe de la familia?	¿Ha vivido esta persona en el hogar continuamente por lo menos 6 meses durante los últimos 12 meses?	¿Es esta persona mujer u hombre (Pregunte solo si es necesario)	¿En qué año nació esta persona? (Ingrese el año o la edad, lo que sea más fácil para el entrevistador) (Ingrese "1" si es menor de un año) (Si es menor de 6 años, pase al próximo miembro) (Si es 6 – 18 años, pase a g) (Si es mayor de 18, vaya a f y luego h) (Adapte estos rangos de edad a los rangos escolares del País)		¿Que nivel de educación tiene esta persona? (Vaya a i)	¿Asiste esta persona a la escuela a tiempo completo? (Si es " sí", vaya a i)	¿Por que no asiste esta persona a la escuela a tiempo completo?	¿Está esta persona inhabilitada para trabajar debido a discapacidades mentales o físicas?	¿En algún momento durante los últimos 12 meses, ha estado esta persona enferma en forma continua por 3 meses o más?	Durante los últimos 12 meses, ¿hasta qué punto ha estado involucrada esta persona en las actividades de agricultura del hogar?
		Ver códigos abajo	1 = Si 0 = No -8 = No aplica	1 = Mujer 0 = Hombre	Año	Edad (años)	Ver códigos abajo	1 = Si 0 = No -8 = No aplica	Ver códigos abajo	1 = Si 0 = No	1 = Si 0 = No	Ver códigos abajo
	Nombre	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
12		<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
13		<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

<p>J2a: relación con jefe(a) del hogar</p> <p>1 = Jefe/ jefa de hogar</p> <p>2 = (Primer) cónyuge del jefe (a) de hogar</p> <p>3 = Esposa/esposo</p> <p>4 = Hijo (a) / hijastro (a)</p> <p>5 = Abuelo(a) /nieto(a)</p> <p>6 = Padre/ madre</p> <p>7 = Suegro/ suegra</p> <p>8 = Otro familiar (hermano, hermana, primo, etc.)</p> <p>9 = Empleado/empleada</p> <p>10 = Otro</p>	<p>J2f: Logro educacional</p> <p>1 = Ninguno</p> <p>2 = Comenzó, pero no terminó la primaria</p> <p>3 = Completó la primaria</p> <p>4 = Comenzó, pero no terminó la secundaria</p> <p>5 = Completó la secundaria</p> <p>6 = Asistió a la universidad</p> <p>-7 = No sabe</p> <p>-8 = No aplica</p>	<p>J2h: Asistencia a la escuela</p> <p>1 = Abandonó/asistió medio tiempo debido a limitaciones financieras</p> <p>2 = Abandonó/asistió medio tiempo debido a apoyo al hogar</p> <p>3 = Abandonó/asistió medio tiempo debido a otras razones</p> <p>4 = Nunca se matriculó debido a razones financieras</p> <p>5 = Nunca se matriculó por atender el hogar</p> <p>6 = Nunca se matriculó por otras razones</p> <p>-8 = No aplica</p>	<p>J2k: Participación en las actividades agrícolas</p> <p>1 = Actividad primaria</p> <p>2 = Involucrado, pero no actividad primaria</p> <p>3 = Nunca involucrado</p>
---	--	---	--



Encuesta de seguimiento de Medios de Vida y Producción Agrícola de productores del Programa P4P

Introducción

Mi nombre es _____ y trabajo con el Programa Mundial de Alimentos aquí en _____ [País]. Estamos desarrollando una encuesta de pequeños agricultores. Déjeme hacerle unas preguntas para determinar si es usted la persona con la que necesitamos hablar sobre el tema.

Encuestador: Haga las preguntas que se encuentran en la siguiente tabla y siga las instrucciones a fin de determinar si debe continuar con la entrevista.

Encuestador: Continúe la entrevista con el jefe de hogar o su esposa. Inicie de nuevo, con la presentación de ser necesario al finalmente conocer a la persona a quien entrevistara.

El Programa Mundial de Alimentos es una organización Internacional que distribuye alimentos a personas que lo necesitan. El PMA desea empezar a comprar más de los alimentos que necesita de pequeños agricultores. Estamos realizando esta encuesta, con el fin de comprender a plenitud, los retos que enfrentan al producir o comercializar sus cultivos y como puede el PMA hacerle frente a estos problemas.

Usted ha sido seleccionado(a) para participar en esta encuesta ya que usted es un agricultor en el área en el que el PMA trabaja. Esta encuesta es voluntaria y no compartiremos la información que nos proporcione con nadie más. Nunca utilizaremos tampoco esta información de alguna manera que le identifique. Su participación es voluntaria y usted puede decidir no contestar las preguntas que considere. Aun así, esperamos contar con su participación ya que sus puntos de vista son importantes para nosotros.

Si usted decide participar o no en esta entrevista, esto no afectara de ninguna manera su posibilidad de vender sus productos al PMA.

Esta encuesta tomará alrededor de dos horas de su tiempo. ¿Esta dispuesto(a) a participar en esta encuesta? ¿Tiene alguna pregunta?

Numero de cuestionario (completar previamente)

--

Información de identificación (Completar previamente con información de la encuesta anterior)

Tipo de grupo (Participando del P4P = 1, No participando del P4P = 0) (completar previamente)		_
Numero de cuestionario: (completar previamente)		_ _ _ _
País: (completar previamente)		Código de País (completar previamente) _ _
Distrito: (completar previamente)		Código de Distrito (completar previamente) _ _ _
Región: (completar previamente)		Código de Región (completar previamente) _ _ _
Comunidad: (completar previamente)		Código de Comunidad (completar previamente) _ _ _
Urbano/Rural: (completar previamente)	Urbano = 1, Rural = 2	_
Código del hogar: (completar previamente)		_ _ _ _

Información del grupo (Completar previamente con información de la encuesta anterior)

Nombre de la Organización a la que pertenece el agricultor(a): (completar previamente)		
Código de la Organización: (completar previamente)		_ _ _
Año en que la Organización se involucra en el P4P? (completar previamente)		_ _ _ _
Nombre y código de los alimentos vendidos por la Organización al PMA desde la ultima encuesta (completar previamente)		
Alimento	Código	Cantidad entregada el PMA (tm)
	_ _ _	_ _ _ _
	_ _ _	_ _ _ _
	_ _ _	_ _ _ _
	_ _ _	_ _ _ _
Nombre del miembro de Organización previamente seleccionado: (completar previamente)		
Género del miembro de la Organización seleccionado: (completar previamente) (1=Femenino, 0=Masculino)		

Información de Verificación

<p>¿Es la persona cuyo nombre aparece en esta encuesta, actualmente un miembro de este hogar?</p> <p>(Si es “No”, pida entrevistar a un miembro del hogar que forme parte de la Organización de Agricultores e ingrese su nombre y genero aquí. Si ningún miembro del hogar es miembro de la Organización de agricultores, entonces pida hablar con el/la jefe/a de hogar.)</p>	Si	No		_
<p>¿Es el entrevistado o algún miembro de su hogar, un miembro registrado de la Organización de agricultores mencionada anteriormente?</p>	Si		No	

Numero de cuestionario (completar previamente)

Completar previamente con información de la ultima encuesta y actualice datos de ser necesario					
Nombre del jefe de hogar.....					
Nombre de esposa del jefe de hogar					
Coordenadas GPS.....	_ _	_ _	· _ _ _		
	DD	MM	.mmm		
Fecha de la entrevista.....	_ _	_ _	20 _ _		
	Día	Mes	Año		
Hora de inicio de entrevista:	_ _ : _ _		Hora de finalización de entrevista:	_ _ : _ _	
Código de equipo					_ _
Nombre entrevistador(a):				Código entrevistador(a)	_ _ _
Firma de supervisor / líder de equipo					

Modulo A: Organizaciones de Agricultores

Al.	¿Cuales miembros del hogar están registrados como miembros de una Organización de Agricultores?	¿Posee esta persona un puesto de liderazgo ya sea electo o designado dentro de la Organización?	¿Por cuantos años ha sido esta persona un miembro registrado de la Organización?	¿Esta Organización es solo para mujeres, solo para hombres o es una Organización de carácter mixto?
		1 = Si 0 = No -7 = No sabe	0 = Menos de un año -7 = No sabe	
	a	b	c	d
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Al a: Códigos para miembros de la Organización de agricultores. 1 = Jefe del hogar 2 = Esposa (o) del Jefe del hogar 3 = Miembro del hogar Masculino 4 = Miembro del hogar Femenino			Al d: Códigos para composición de genero de la Organización 1 = Solamente mujeres 2 = Solamente hombres 3 = Mixto: Hombres y Mujeres	

A2.		¿Alguno de los siguientes servicios esta disponible para [productos] que cultivan en su hogar?	¿Ha utilizado su hogar este servicio en los últimos 12 meses? (Si es “No” o “No sabe”, continúe con el siguiente servicio)	¿Tuvo su hogar que pagar por este servicio (ya sea en efectivo o especie) al utilizarlo?	¿Quien les brindo este servicio – mas recientemente?
		1 = Si 0 = No -7 = No sabe	1 = Si 0 = No -7 = No sabe	1 = Si 0 = No -7 = No sabe	Ver códigos abajo
		e	f	g	h
1	Capacitación o Asistencia técnica en practicas o tecnología Agrícola	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Insumos agrícolas al crédito	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Prestamos en efectivo para fines agrícolas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Prestamos en efectivo para fines no-relacionados con la agricultura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Subsidio de Insumos (o gratuitos)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Asistencia en la venta de productos agrícolas (por ejemplo: recolección, encontrar compradores, transporte, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	Almacenamiento de productos agrícolas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Acceso a servicios de limpieza para sus granos básicos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Acceso a servicios de secado para sus granos básicos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Fumigación u otro tratamiento químico para el control de plagas de insectos en los granos almacenados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	Seguro de cosechas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Acceso a (alquiler o préstamo) de equipo agrícola (tractores, trilladoras de maíz, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>A2h: Códigos de proveedor de servicios</p> <p>1 = ONG nacional/internacional</p> <p>2 = Gobierno Nacional/Local</p> <p>3 = Organización de agricultores</p> <p>4 = Iglesia</p> <p>5 = Agencia de Desarrollo Internacional</p> <p>8 = Otro</p> <p>-8 = No aplica / ninguna otra Organización</p> <p>-7 = No sabe</p>					

<p>insumos, comprar/alquilar equipo o uso de animales o equipo, etc.)</p> <p>5 = Tuve mas acceso a tierra por la que no tuve que pagar</p> <p>6 = Tuve mas acceso a mano de obra por la que no tuve que pagar</p> <p>7 = Tuve mas acceso a uso de animales (Potencial de tiro) y equipo por el que no tuve que pagar</p> <p>8 = Tuve acceso a mas insumos pues estaban mas baratos o fueron subsidiados.</p> <p>9 = Los altos precios por los cultivos me motivaron a cultivar mas</p> <p>10 = Mas de la tierra utilizada para la agricultura se ha hecho utilizable (menos daños por inundación/mala yerba, etc.)</p> <p>11 = Empecé a utilizar tierra que había quedado en desuso en años anteriores</p> <p>12 = Otros</p> <p>-8 = No aplica/no existe otra razón</p>	<p>7 = Falta de acceso al uso de animales de tiro y equipo por el que no tenia que pagar</p> <p>8 = No pudo pagar suficientes insumos debido a los altos precios o pocos subsidios</p> <p>9= Los bajos precios de los cultivos lo desmotivaron a sembrar mas</p> <p>10 = La tierra se torno inutilizable (inundación/sequía/mala yerba, etc.)</p> <p>11 = Quise dejar tierras en desuso</p> <p>12 = Otro</p> <p>-8 = No aplica/no existe otra razón</p>
---	---

Las siguientes preguntas son sobre los cultivos que su hogar sembró o cosecho durante la **[temporada]**.

B7.	Temporada					¿Cuánto _____ cosecho?			De la semilla que utilizo para sembrar <u>este cultivo</u> , ¿Cuánta provenía de su propia producción?	Si hubiera tenido que comprar esta semilla, ¿Cuál habría sido su precio?	¿Cuánta semilla mejorada /certificada <u>compro</u> para sembrar <u>este cultivo</u> ?	¿Cuánta semilla autóctona / criolla <u>compro</u> para sembrar <u>este cultivo</u> ?	(No pregunte si ambas respuestas j y k son "0") Tomando en cuenta el efectivo y pago en especie, ¿cuanto fue el monto total que pago en semillas autóctonas y mejoradas para sembrar <u>este cultivo</u> ?
	Ingrese nombres (o códigos) de las temporadas relevantes al País	¿Qué cultivos sembró o cosecho? Ver códigos abajo	¿Intercalo este cultivo con otro? 1 = Si 0 = No	¿Cuánta tierra sembró de este cultivo?	Registre unidades de área	Cantidad 0 = Nada	Unidades de Peso	Peso de "otros" en Kg.	0 = Nada -7 = No sabe	-7 = No sabe	0 = Nada -7 = No sabe	0 = Nada -7 = No sabe	
	aa	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
[primera temporada] – si es solamente una temporada, nómbrela aquí y pregunte específicamente sobre la siembra en esta temporada.													
0													
1													
2													
3													
4													
[segunda temporada] – si es mas de una temporada, nómbrelas en secciones separadas y pregunte específicamente sobre la siembra en cada una de estas temporadas.													
5													
6													
7													
8													
9													

B7.	Para los cultivos que fueron intercalados con otros cultivos, registre los gastos comunes en la fila que corresponde al primer cultivo y no registre gastos compartidos en la fila que corresponde al segundo	¿Cuál fue el valor de compra de los pesticidas, herbicidas y servicios de fumigación que pago para <u>este cultivo?</u>	¿Cuanto invirtió en gastos que no son de mano de obra para sembrar, cuidar y cosechar <u>este cultivo</u> (Ej. alquilando tierra, irrigando)? (Ingrese "0" si nada)	¿Contrató mano de obra que pago en base a las <u>horas laboradas</u> para <u>este cultivo?</u> (Si "No" o 'no sabe", vaya a la siguiente fila/cultivo)	¿Cuántos días de trabajo contrato para <u>preparar la tierra, desyerbar, y cosechar este cultivo?</u> (Si "0", vaya a columna r)	Considerando el dinero en efectivo y el pago en especie, ¿Cuánto pago en total por esta mano de obra?	Cuántos días de trabajo contrato para <u>otras tareas</u> y que usted pago por el tiempo de trabajo invertido en <u>este cultivo?</u> (si "0", vaya al siguiente cultivo)	Considerando el dinero en efectivo y el pago en especie, ¿Cuánto pago en total por este tipo de trabajo?
		0 = Nada, -7 = No sabe	0 = Nada	1 = Si 0 = No -7 = No sabe	días de trabajo	Moneda local	días de trabajo	Moneda local
		m	n	o	p	q	r	s
[primera temporada] - si es solamente una temporada, nómbrela aquí y pregunte específicamente sobre esta temporada.								
0								
1								
2								
3								
4								
[segunda temporada] - si es mas de una temporada, nómbrelas en secciones separadas y pregunte específicamente sobre la siembra en cada una de estas temporadas.								
5								
6								
7								
8								
9								

B7aa: Códigos para temporadas Desarrolle códigos para cada una de las temporadas, utilizando "1" para la temporada principal, "2" para la siguiente temporada, etc.	B7a: Códigos de cultivo Ingrese los códigos para granos básicos y productos comerciales relevantes al país de la lista de códigos de cultivo en el Manual de recolección de Datos.	B7d: Códigos para Unidad de área 1 = hectáreas 2 = acres 3 = manzanas (especifico del país) 4 = limas -8 = No aplica	B7f: Códigos para unidad de peso 1 = gramos 2 = kilogramos 3 = sacos de de 100 Kg. 4 = sacos de de 90 Kg. 5 = sacos de de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otro
---	--	--	---

B8. Durante la [temporada], ¿pago usted la mano de obra en base a la tarea ejecutada (por ejemplo, arar o transportar los cultivos desde el campo hacia su casa)? (Si es No" o "No sabe", vaya a pregunta B10) (Si es "Si", vaya a B9)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No -7 = No sabe
---	--------------------------	----------------------------------

B9. Considerando el valor del pago en efectivo o en especie., ¿Cuánto pago usted en total por todas estas tareas?	Moneda local <input type="text"/>
--	---

B10.		Cantidad	Unidad de peso Ver códigos abajo	Unidad de peso de "otros" (Kg.)	Considerando ambos pagos, en efectivo y en especie... ¿Cuanto pago en total por este fertilizante?
		a	b	c	Moneda local
1	¿Cuanto fertilizante químico y orgánico compro para todos los cultivos que sembró durante la [primera temporada]?	_ _ _ _	_	_ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _
2	¿Cuanto fertilizante químico y orgánico compro para todos los cultivos que sembró durante la [segunda temporada]?	_ _ _ _	_	_ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _

B10b: Códigos de Unidad de Peso 2 = kilogramos 3 = sacos de de 100 Kg. 4 = sacos de de 90 Kg.	5 = sacos de de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otro
---	---

Las siguientes preguntas tienen relación con la venta de cultivos durante la [temporada].

B11	Temporada	¿Qué cultivos vendió usted durante la [temporada]? (Incluya todos los cultivos en la pregunta B7a además de cualquier otro que el entrevistado(a) indique vendió)	¿Cuánto de la cantidad que cosecho vendido, intercambio, o fue utilizado para pagar prestamos?			¿Cuál fue la razón principal por la que no vendió este cultivo? (vaya a la siguiente fila, cultivo o pregunta)	Considerando el efectivo, el valor del pago en especie y el valor de lo que intercambio o utilizo para pagar sus préstamos, ¿Cuánto fue el monto total que usted recibió por lo que vendió?	¿Qué miembro de su hogar fue quien tomo la decisión de como (el tiempo idóneo, que comprador, y a que precio, etc.) vender este cultivo?	¿Cual fue el valor total de todos los costos (ambos efectivo y especie) en los que incurrió para vender este cultivo? (Ej. transporte, almacenamiento, limpieza, secado, tasas de mercado, comisiones, impuestos, etc.)	¿Tuvo alguna dificultad para vender este cultivo?	¿Cuáles fueron los dos mayores problemas que tuvo al vender este cultivo?	
	Ingrese nombres (o códigos) par a las temporadas relevantes al país		Use códigos de pregunta B7	Cantidad (Si es "0", vaya a e, sino, complete c y d y luego vaya a f)	(vaya a la siguiente fila, cultivo o pregunta)					Peso de "otros" en Kg.		Ver códigos abajo
	aa	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
[primera temporada] - si solamente es una temporada, nómbrela aquí y pregunte específicamente sobre la siembra en esta temporada.												
0												
1												
2												
3												
4												
[segunda temporada] - si es mas de una temporada, nómbrelas en secciones separadas y pregunte específicamente sobre la siembra en cada temporada.												
5												
6												
7												
8												
9												

<p>BI Iaa: Códigos para temporada Desarrolle códigos para cada una de las temporadas, utilizando "I" para la temporada principal, etc.</p>	<p>BI Ic: Códigos para unidades de peso 2 = kilogramos 3 = sacos de 100 Kg. 4 = sacos de 90 Kg. 5 = sacos de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otro</p>	<p>BI Ie: Razones por las que no vendió 1 = No tenia excedente que vender 2 = Tenia excedente pero no quise /necesite venderlos 3 = Quiso vender pero el precio no era atractivo 4 = Tenia excedente, pero nadie a quien venderle/no tuvo acceso asequible a los mercados 5 = Trato de vender pero los cultivos fueron rechazados por baja calidad 6 = Otro</p>
<p>BI Ig: Códigos para toma de decisión 1 = Jefe del hogar 2 = Esposo(a) del jefe de hogar 3 = Decisión conjunta entre jefe de hogar y su esposa(o) 4 = Otro</p>	<p>BI Ij/k: Problemas en la venta de este cultivo 1 = Alto costo de transporte hacia los mercados 2 = Bajos precios en el mercado mas accesible 3 = Altas tasas de mercado/impuestos 4 = Pobre infraestructura de transporte 5 = Restricciones comerciales (por ejemplo, restricciones comerciales entre fronteras o restricciones a los comerciantes que compran ciertos productos) 6 = No se logro alcanzar los requerimientos de calidad del comprador 7 = Precios fluctuantes / impredecibles. 8 = Falta de información de precios 9 = Fue difícil / imposible encontrar un comprador 10 = La organización de agricultores no fue capaz de vender mis productos 11 = Pagos tardíos o retrasados por parte de los compradores 12 = Otro -8 = No aplica (no existe otro problema)</p>	

Las siguientes preguntas son sobre como su hogar utilizó los [granos básicos] que cosecharon durante la [temporada].

B12.	Cultivo (enliste todos los [granos básicos] cosechados, según la pregunta B7_a)	Considerando todos los ____ [nombre del cultivo] que usted cosecho durante la [temporada], que proporción de esta, ustedes... (Utilice proporciones si es necesario) (Asegúrese que las columnas de la letra b a la f sumen 100)					(Pregunte solamente si B12d es mayor a 0) ¿Cuál fue la causa principal de las pérdidas durante el almacenamiento	(Pregunte solamente si B12e es mayor a 0) ¿Cómo fue almacenada esta porción del cultivo que fue dejado para consumo en el hogar? (Indique hasta un máximo de dos formas de almacenamiento)		(Pregunte solamente si B12b es mayor a 0) ¿Cómo fue almacenada esta porción del cultivo que vendió? (Indique hasta un máximo de dos formas de almacenamiento)		¿Cómo seca usualmente este producto? (Si es "9", vaya a n)
		...vendieron, intercambiaron, usaron para pagar préstamos o regalaron?	...retuvieron para vender mas tarde?	...perdieron por deterioro o por pestes durante el almacenamiento o tuvo que ser usado con otro fin debido a su deterioro?	...retuvieron para el consumo personal en el hogar?	...retuvieron específicamente para semilla o para alimentar a los animales?		Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	
		Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje		Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

B12.	¿Seco adecuadamente este producto para reducir el deterioro durante el almacenamiento?	¿Almaceno este producto dentro de una estructura que evite que ingresen a el ratones, ratas y humedad?	¿Trato el producto con químicos para evitar las pestes de insectos durante el almacenamiento?	Continúe solamente para cultivos reportados como vendidos en columna b	Considerando todos los ____ [nombre del cultivo] que vendió durante la [temporada], que proporción de esta, usted ... (Utilice proporciones si es necesario) (Asegúrese que las columnas de la letra p a la r sumen 100)			¿Vendió una proporción de [cultivo] mayor, menor o similar por medio de la Organización de agricultores durante [temporada] en comparación con la [temporada anterior]?	¿Cual fue la principal razón por la que vendió una proporción mayor a través de la Organización de Agricultores?	¿Cual fue la principal razón por la que vendió una proporción menor a través de la Organización de Agricultores?
					...vendió a o por medio de una organización de agricultores?	...vendió por su propia cuenta a precio de puerta en finca?	...vendió por su propia cuenta en otro lugar diferente al precio de puerta en finca?			
					Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje			
	m	n	o		p	q	r	x	y	z
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

B12.	De la proporción del ____ [nombre del cultivo] que vendió que proporción de esta, usted ... (Asegúrese que las columnas s y t sumen 100)		(pregunte solamente si s es > "0")		
	...vendió dentro de las cuatro semanas de la cosecha?		¿Cuál fue la razón principal por la que usted vendió este cultivo dentro de cuatro semanas de la cosecha?	¿Había Mercado para producto de mayor calidad del que usted vendió? (Ej. Menos humedad, menos material extraño, menos granos quebrados, pequeños). (Si es "No", continúe con la siguiente fila)	¿Cuál fue la principal razón por la que no mejoro la calidad para este comprador/mercado?
	Porcentaje	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo
	s	t	u	v	w
1	□□□□	□□□□	□	□	□
2	□□□□	□□□□	□	□	□
3	□□□□	□□□□	□	□	□
4	□□□□	□□□□	□	□	□
5	□□□□	□□□□	□	□	□

B12a: Códigos de cultivo Ingrese los códigos para granos básicos y productos comerciales relevantes al país de la lista de códigos de cultivo en el Manual de recolección de Datos.	B12g: Códigos para pérdidas de almacenamiento 1 = Enmohecer/desperdicio 2 = Plagas/insectos 3 = Ratones/ratas/etc. 4 = Otros animales 5 = Otro -7 = No sabe	B12h/i/j/k: Opciones de almacenamiento 1 = En trojas (graneros tradicionales) 2 = Bajo techo – en canastas/sacos 3 = Bajo techo – contenedor abierto 4 = Al aire libre – contenedor abierto 5 = En bodegas certificadas donde recibió un recibo que especificaba la calidad y cantidad depositada 6 = En otras bodegas/ almacenes. 7 = Silos caseros metálicos (América Latina) 8 = Otro -8 = No aplica/no almacena productos básicos	B12l: Métodos de secado 1 = En el suelo 2 = En tela asfáltica o láminas de metal 3 = En concreto/patios de granos 4 = Secadora mecánica 5 = Cama con baranda 6 = Colgando 7 = En el campo (parado o apilado) 8 = Otro -8 = No aplica/no secó	
	B12u: Razones de venta de la cosecha 1 = Necesitaba efectivo de inmediato 2 = No tenía lugar de almacenamiento 3 = Me ofrecieron un buen precio 4 = Otro	B12w: Razones por las que la calidad no fue mejorada 1 = Las prácticas normales llenaron las especificaciones del comprador 2 = No hubo incremento en el precio para justificar los costos 3 = El incremento en el precio no fue suficiente para justificar los costos 4 = La organización de agricultores brindó este servicio 5 = No tiene la habilidad de secar, limpiar y clasificar de acuerdo a las especificaciones del comprador 6 = Otro		
	B12y: Razones por las que vendió más a través de la Organización de Agricultores (OA) 1 = OA ofreció un mejor precio en comparación con otros compradores 2 = OA brindó créditos para insumos 3 = OA fue capaz de comprar más producto 4 = Habían menos compradores disponibles 5 = Otro	B12z: Razones por las que vendió menos a través de la Organización de Agricultores (OA) 1 = OA ofreció precios más bajos en comparación con otros compradores 2 = Otros compradores ofrecieron crédito para insumos, la OA no lo hizo 3 = OA no fue capaz de comprar tanto 4 = Habían más compradores disponibles 5 = Otro		

B13.		Durante los últimos 12 meses, ¿donde obtuvo la información relacionada con los precios de granos básicos? (Enumere todas las que apliquen y pregunte de ser necesario)	(Pregunte solo si B13a = 1) ¿Fue esta información de utilidad en la toma de decisiones para la venta?
		1 = Fuente de información 0 = No una fuente de información -8 = No aplica	1 = Si 0 = No
		a	b
1	Radio/TV	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Contacto directo con comerciantes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Organizaciones de agricultores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Periódicos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Extensionistas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Sistema de mensajes SMS / Telefonía móvil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	Vecinos / Amigos / Conocidos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Boletines en oficinas agrícolas locales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Conocimiento personal del mercado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Información de la Agencia de Reserva Alimenticia (nombre específico según el país)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	ONGs nacionales o internacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Organizaciones de Desarrollo Internacional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B14. ¿Fue la cantidad de dinero que gasto su hogar para producir [cultivo] durante la [temporada] mas, menos o similar a la cantidad que gasto durante la [temporada anterior]? Los gastos pueden incluir semillas, fertilizantes, mano de obra, renta de equipo, alquiler de tierra, etc.) (Si es "Mas", vaya a pregunta B15) (Si es "Menos", vaya a pregunta B16) (Si es "similar", vaya a Modulo C)	<input type="checkbox"/>	1 = Mas 2 = Similar 3 = Menos -7 = No sabe
---	--------------------------	---

B15. ¿Cuales fueron las dos razones más importantes por las que gasto más? (Vaya a modulo C)	a	b
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B16. ¿Cuales fueron las dos razones más importantes por las que gasto menos?	a	b
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B15: códigos para razones por las que gasto mas 1 = Quiso producir mas pues esperaba mejores precios en esta temporada 2 = Quiso producir mas porque esperaba vender mas 3 = Los costos de semilla, fertilizante, químicos, mano de obra, combustible, etc. fueron mas altos esta temporada. 4 = Otro -7 = No sabe -8 = No aplica / no existe otra razón	B16: códigos para razones por las que gasto menos 1 = Quiso producir menos pues esperaba bajos precios en esta temporada 2 = Quiso producir menos porque esperaba vender menos 3 = Los costos de semilla, fertilizante, químicos, mano de obra, combustible, etc. fueron mas bajos esta temporada. 4 = Otro -7 = No sabe -8 = No aplica / no existe otra razón
---	---

Modulo C. Seguridad Alimenticia

C1. Durante los últimos 7 días, ¿cuantos días se consumieron algunos de los siguientes alimentos en su hogar?		Días
1	maíz, Atole o Papilla de maíz	<input type="checkbox"/>
2	Otros cereales (arroz, sorgo, mijo, pan, pasta etc.)	<input type="checkbox"/>
3	Raíces y Tubérculos (yuca, papas, camote)	<input type="checkbox"/>
4	Azúcar o productos derivados	<input type="checkbox"/>
5	Frijoles y Guisantes	<input type="checkbox"/>
6	maní o nueces	<input type="checkbox"/>
7	Vegetales (incluyendo curtidos y hojas)	<input type="checkbox"/>
8	Frutas	<input type="checkbox"/>
9	Carne de res, Cabra u otra carne roja y cerdo	<input type="checkbox"/>
10	Pollo / Aves de corral y huevos	<input type="checkbox"/>
11	Pescado	<input type="checkbox"/>
12	Aceites/grasas/mantequilla-margarina	<input type="checkbox"/>
13	Leche/yogurt/otros lácteos	<input type="checkbox"/>

C2.	Producto (complete previamente con los códigos y nombres de los [granos básicos] del país /región)		¿Alrededor de cuanto producto necesito para consumo propio en su hogar durante la [temporada]?			¿Durante la [temporada], por cuantos meses tuvo que depender de lo comprado en el Mercado u otras fuentes, más allá que de su producción propia, para el consumo domestico de este producto? (Si "0", vaya a la siguiente fila)	¿Cuál fue la razón principal por la que usted tuvo que depender de otras fuentes para obtener este producto en los __ [numero de meses] meses? Ver códigos abajo
			Cantidad 0 = No se consumió	Unidad de peso Ver códigos abajo	Unidad de peso de "otros" (Kg.)		
	Código	Nombre	c	d	e	f	g
	a	b					
1	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

C2d: Códigos unidad de peso	C2g: razones por las que tuvo que comprar el producto
2 = kilogramos	1 = No produjo este cultivo.
3 = sacos de 100 Kg.	2 = No produjo suficiente de este cultivo y no vendió nada
4 = sacos de 90 Kg.	3 = No produjo suficiente y vendió un poco
5 = sacos de 50 Kg.	4 = Produjo suficiente pero vendió un poco debido a los buenos precios
6 = toneladas métricas	5 = Produjo suficiente pero lo vendió debido a la falta de almacenamiento / altas pérdidas post cosecha
7 = quintales	6 = Produjo suficiente pero lo vendió pues necesitaba el efectivo
8 = Otro	7 = Produjo suficiente pero tuvo grandes pérdidas post cosecha

Modulo G. Gastos

G1.		Alrededor de cuanto gasto su hogar en _____ para el consumo doméstico de su hogar durante los últimos 30 días. (Si es "no se", continúe con el siguiente en la lista)			
		0 = Nada -7 = No sabe			
1	maíz	_____	9	Leche y productos lácteos	_____
2	Frijoles	_____	10	Azúcar / sal	_____
3	Pan	_____	11	Uso de Molino	_____
4	Arroz	_____	12	Alcohol y Tabaco	_____
5	Frutas y Vegetales	_____	13	Artículos del hogar (jabón, baterías, etc.)	_____
6	Pescado/Carne/Huevos/Pollo	_____	14	Transporte y Gasolina	_____
7	Aceite, Manteca, Mantequilla, Margarina	_____	15	Gas de cocina o iluminación (leña, parafina, etc.)	_____
8	Agua	_____	16	Sodas /bebidas (incluyendo te)	_____

G2.	¿Cuánto paga actualmente por la renta mensual de su casa? (Ingrese "0" si el hogar no paga renta) (Si el hogar no paga renta en forma mensual, entonces calcule la renta mensual)	_____
-----	---	-------

G3.		¿Cuánto más o menos gastó su hogar en _____ durante los últimos 12 meses? (Si "No sabe", pase al siguiente gasto)
		0 = Nada -7 = No sabe
1	Gastos médicos, cuidado de la salud	_____
2	Educación (libros, cuotas escolares, uniforme, etc.)	_____

3	Vestimenta, zapatos (excluyendo aquellos requeridos para la escuela)	_ _ _ _
4	Equipo y herramientas (incluyendo para la agricultura)	_ _ _ _
5	Construcción, reparación de casa	_ _ _ _
6	Pago de deuda	_ _ _ _
7	Celebraciones, eventos sociales (funerales, bodas, etc.)	_ _ _ _
8	Remesas/regalos	_ _ _ _

Modulo D. Ganado

D1. Durante los últimos 12 meses, ¿crió su hogar algún ganado, ya sea para la venta o para consumo propio? (Si es "No", vaya al modulo E)	□	1 = Si 0 = No
--	---	------------------

D2.	¿De qué tipos de ganado fue dueño su hogar durante los pasados 12 meses?	¿Cuántos(as) [tipo de animal] tiene ahora?	¿Cuántos(as) [tipo de animal] compró durante los pasados 12 meses? (Si es "0", vaya a e)	Considerand o ambos el efectivo y el valor del pago en especie, ¿Cuánto gasto al comprar estos animales?	¿Cuántos(as) [tipo de animal] consumió (o regalo) su hogar durante los pasados 12 meses?	¿Cuántos(as) [tipo de animal] vendió o intercambió durante los pasados 12 meses? (Si es "0", vaya a h)	Considerand o el efectivo y el valor del pago en especie, ¿cuánto fue el total por el que vendió los animales?	Durante los pasados 12 meses, ¿Ganó dinero al alquilar este animal o vendiendo productos de este animal? (Si es "No", vaya a j) Si=1, No=0	En total, ¿Cuánto gano (en efectivo o pago en especie) por el alquiler o la venta de productos de estos animales en los pasados 12 meses?	Considerand o el efectivo y el valor del pago en especie, ¿Cuánto gastó en alimentar estos animales durante los pasados 12 meses?	Considerand o el efectivo y el valor del pago en especie, ¿Cuánto gastó en otros costos relacionados con estos animales, tales como suministros veterinarios, impuestos, y mano de obra durante los pasados 12 meses?
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											

D2a: Códigos de ganado Ingrese códigos específicos de país para Ganado de la lista de códigos de Ganado en el Manual de recolección de Datos.

D2a: Códigos de Ganado Ingrese códigos de ganado específicos al país de la lista de códigos en Manual de colección de datos.

Modulo E. Actividades de Medio de Vida / Otros ingresos

E1. Fuentes de Medios de Vida					
	Además de la agricultura y ganado que ya menciono, (en Módulos B y D), ¿que otras Fuentes de ingreso en efectivo y en especie tuvo su hogar durante los últimos 12 meses? (Enumere primero, los 3 principales medios de vida)	¿Cuántos miembros de su hogar trabajaron en <u>esta actividad</u> durante los últimos 12 meses? (Ingrese “no aplica” para remesas, regalos o cualquier otro tipo de ingreso que no requiera trabajo) -8 = no aplica	¿Cuánto fue el monto total que ganó <u>todo su hogar o todos sus miembros</u> , durante los últimos 12 meses, de esta actividad, considerando los pagos en efectivo y valor de los pago en especie? (Entrevistador: pregunte sobre el número de miembros del hogar que trabajaron, cuántos días /meses trabajaron, pago, etc. para llegar a la respuesta)	¿Incurrió su hogar en algún gasto con <u>esta actividad</u> ? (Investigue sobre la mano de obra, compra de artículos para vender, alquiler de espacio en el mercado, transporte, etc.). (Si es “No”, vaya a la siguiente fila/actividad) 1 = Si 0 = No	¿Cuánto fue más o menos el total del gasto durante los últimos 12 meses?
	a	b	c	d	e
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

E1a/E3: Códigos de medios de vida		
Ingresos en efectivo o en especie de...	7 = comercio informal	14 = Efectivo, alimentos, u otra asistencia
1 = Remesas	8 = Pensiones / seguro social	15 = Recogiendo productos naturales para la venta, por ejemplo: hierbas medicinales, hongos, etc.
2 = Comercio de productos básicos o cultivos comerciales	9 = Salario formal	16 = recolección de basura / desechos para vender
3 = Comercio de ganado	10 = Pesca	-8 = No aplica (No hay otra fuente de ingreso)
4 = Trabajo casual / Jornada	11 = Producción/venta de vegetales y frutas	18 = Otro
5 = Donaciones / Regalos	12 = minería de pequeña escala/ excavación/haciendo ladrillos	
6 = Negocio propio	13 = Elaboración de cerveza / Destilación	

E2. ¿Fueron los ingresos totales de su hogar (incluyendo la agricultura y ganado) durante los últimos 12 meses mayor, menor o similar a los 12 meses anteriores a estos? (Si “mas o menos lo mismo” o “No sabe” vaya a pregunta E4)		1 = Mayor 2 = Mas o menos lo mismo 3 = Menor
---	--	--

		-7 = No sabe
--	--	--------------

E3. ¿Cuál de todas las actividades de medio de vida de su hogar fue mayormente responsable por el cambio (reportado en E2)?	□□□	Utilice los códigos de E1 además de: 19 = Producción y venta de cultivos básicos 20 = Producción y venta de cultivos comerciales 21 = Venta de Ganado o productos derivados del ganado
---	-----	---

E4. ¿Fue la proporción de ingresos obtenidos de la venta de cultivos durante la [temporada] mayor, menor o similar a la proporción de su ingreso obtenido de la venta de cultivos durante la [temporada anterior]? (Si es “mayor” vaya a pregunta E5) (Si es “menor” vaya a pregunta E6) (Si es “similar” o “no sabe” vaya a modulo F)	□	1 = Mayor 2 = Similar 3 = Menor -7 = No sabe
---	---	---

E5. ¿Cual es la principal razón por la que la proporción es mayor? (Vaya a Modulo F)	□□□	1 = Vendió mas cultivos 2 = Precios mas altos por los cultivos 3 = Bajos ingresos por otras fuentes diferentes a los cultivos
---	-----	---

E6. ¿Cual es la principal razón por la que la proporción es menor?	□□□	1 = Vendió menor cantidad de cultivos 2 = Precios mas bajos por los cultivos 3 = Mayores ingresos por otras fuentes diferentes a los cultivos
--	-----	---

	casa						
9	Otro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

F2e: Códigos para fuente de créditos 1= Amigo/familiar 2= Prestamista 3= Banco comercial 4= Grupo de ahorro informal 5= Organización de agricultores 6= Comerciante local /dueño de tienda 7 = Comprador/comerciante (contrato agrícola) 8 = Gobierno/Fondo de Crédito Rural 9 = Organización de Desarrollo Internacional 10 = ONG 11 = Instituciones de micro-crédito 12 = Otro				F2f: Cómo fue/será pagado el crédito 1 = En efectivo 2 = En especie 3 = Ambos, en efectivo y en especie			
---	--	--	--	---	--	--	--

Modulo H. Activos/Bienes del Hogar

H1. ¿Cuántos de los siguientes bienes se encuentran en buenas condiciones y son propiedad de algún miembro de su hogar? (Si algún bien no es propio o no pertenece a un miembro del hogar, escriba 0)					
			a		a
1	Silla (excluyendo taburetes y bancos tradicionales)	_ _ _	15	Molino de mano	_ _ _
2	Mesa	_ _ _	16	Bicicleta	_ _ _
3	Cama	_ _ _	17	Rastra	_ _ _
4	TV/ antena satelital/DVD	_ _ _	18	Arado	_ _ _
5	Radio	_ _ _	19	Maquina de coser	_ _ _
6	Red de pesca	_ _ _	20	Molino de martillo	_ _ _
7	Canoas	_ _ _	21	Teléfono celular/fijo	_ _ _
8	Hacha	_ _ _	22	Desgranadora de maíz (América Latina)	_ _ _
9	Corvo (América Latina) Machete (Otros países)	_ _ _	23	Silos metálicos (América Latina)	_ _ _
10	Bomba de mochila o de espalda	_ _ _	24	Hamaca (América Latina)	_ _ _
11	Azadón	_ _ _	25	Vehículo (carro/pick-up/motocicleta)	_ _ _
12	Carreta de bueyes	_ _ _	26	Estufa (eléctrica o de gas)	_ _ _
13	Tractor	_ _ _	27	Refrigeradora	_ _ _
14	Generador de energía eléctrica	_ _ _	28	Bomba de agua (de motor o manual)	_ _ _

Modulo I. Vivienda y otros servicios del hogar

I1. Por favor indique el material principal del techo, piso y paredes de la casa principal. (En base a observación – No pregunte)			Techo 1 = Paja 2 = Lamina 2 = Tejas 3 = Plástico	Piso 1 = Tierra/lodo/ cemento 2 = Madera 3 = Concreto 4 = Asbesto	Paredes 1 = Concreto/ladrillo cocido 2 = Lodo o adobe 3 = Bajareque (Lodo/ caña trenzada)
1	Techo	_			
2	Piso	_			
3	Paredes	_			

12. ¿Cual es la fuente principal de agua potable para su familia? (Si es "Tubería dentro de la vivienda", pase a la pregunta I5)	_	1 = Tubería dentro de la vivienda, patio o parcela 2 = Chorro público/casa vecina 3 = Pozo/nacimiento de agua /manantial	4 = Laguna, lago, río o riachuelo 5 = Tanque cisterna 6 = Pozo artesanal 7 = Agua lluvia 8 = Otro
---	---	--	---

13. En un día típico, ¿Cual es el número total de viajes que todos los miembros de su hogar hacen para recoger agua para uso del hogar?	_ _
---	-----

	a		b	
14. Incluyendo el tiempo de espera, ¿Cuánto tiempo más o menos toma un viaje generalmente para recoger agua para consumo del hogar	_ _ _	Registre unidades de tiempo	_	1 = Minutos 2 = Horas
	(Ingrese "- 7" para "no sabe")			

15. ¿Qué tipo de inodoro se utiliza en su hogar?	_	1 = inodoro con cambio de agua	3 = Letrina de fosa (no mejorada)
--	---	--------------------------------	-----------------------------------

		2 = Letrina de fosa mejorada ventilada (VIP)	4 = Ninguna (árboles o campo)
--	--	--	-------------------------------

16. ¿Qué tipo de combustible para cocinar utiliza en su hogar?	□	1 = Carbón 2 = Leña 3 = Kerosén/parafina	4 = Cilindro de gas 5 = Electricidad 6 = Otro
--	---	--	---

17. ¿Qué tipo de iluminación utiliza en su hogar?	□	1 = Kerosén/parafina, aceite, o linterna de gas 2 = Generador / batería de carro 3 = Candelas o velas, leña	4 = Panel solar 5 = Red eléctrica 6 = Linterna 7 = Otro
---	---	---	--

Modulo J. Información del Hogar

La primera serie de preguntas tienen relación con su hogar. Por **hogar** quiero decir un grupo de personas que viven juntos, no necesariamente en el mismo edificio; pero quienes generalmente comen de la misma olla; y quienes juntan sus ingresos y otros recursos para comprar o producir alimentos. Un miembro del hogar es cualquier persona, que en los últimos 12 meses ha vivido con el hogar por lo menos 6 meses sin importar si tienen intenciones de quedarse o no. También incluye a aquellas personas que han vivido en el hogar por menos de seis meses, si a) están asistiendo a la escuela lejos de casa, b) son recién nacidos, c) son personas recién casadas a un miembro del hogar, o d) personas que han estado en el hogar por menos de seis meses pero tienen intenciones de quedarse.

J1. ¿Cuántas personas viven en su hogar?

Encuestador: Utilice esta tabla para verificar las características de los miembros actuales del hogar que han sido completados previamente en la tabla. Verifique los nombres proporcionados, relación con el/la jefe/a de hogar y género. Actualice todas las demás columnas. Utilice la pregunta J3 para registrar a nuevos miembros del hogar.

J2	Identificación (completar previamente)	Nombres de miembros del hogar (completar previamente)	¿Esta persona es actualmente un miembro del hogar?	Si esta persona ya no es un miembro del hogar ¿por que no lo es? (continúe con la siguiente persona)	¿Cual es la relación de esta persona con el/la jefe/a de hogar? (completar previamente)	¿Ha vivido esta persona en el hogar continuamente por lo menos 6 meses durante los últimos 12 meses?	Género (completar previamente)	Año de nacimiento o edad		¿Que nivel de educación tiene esta persona? (Vaya a i)	¿Asiste esta persona a la escuela a tiempo completo? (Si es "sí", vaya a i)	¿Por que no asiste esta persona a la escuela a tiempo completo?	¿Está esta persona inhabilitada para trabajar debido a discapacidades mentales o físicas?	¿En algún momento durante los últimos 12 meses, ha estado esta persona enferma en forma continua por 3 meses o más?	Durante los últimos 12 meses, ¿hasta qué punto ha estado involucrada esta persona en las actividades de agricultura del hogar?
			(Si es "sí", vaya a letra a. Si es "no, vaya a m)	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	I = Si 0 = No -8 = No aplica		I = F 0 = M	Año						
	ID	nombre	l	m	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
1			<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2			<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

J2	Identificación (completar previamente)	Nombres de miembros del hogar (completar previamente)	¿Esta persona es actualmente un miembro del hogar? (Si es "sí", vaya a letra a. Si es "no, vaya a m)	Si esta persona ya no es un miembro del hogar ¿por que no lo es? (continúe con la siguiente persona)	¿Cual es la relación de esta persona con el/la jefe/a de hogar? (completar previamente)	¿Ha vivido esta persona en el hogar continuamente por lo menos 6 meses durante los últimos 12 meses?	Genero (completar previamente)	Año de nacimiento o edad (Si es < 6 años, continúe con siguiente miembro) (Si es 6 – 18 años, vaya a g) (Si es mayor de 18, vaya a f) (Adapte estos rangos a la edad escolar de cada país)		¿Que nivel de educación tiene esta persona? (Vaya a i)	¿Asiste esta persona a la escuela a tiempo completo? (Si es "sí", vaya a i)	¿Por que no asiste esta persona a la escuela a tiempo completo?	¿Está esta persona inhabilitada para trabajar debido a discapacidades mentales o físicas?	¿En algún momento durante los últimos 12 meses, ha estado esta persona enferma en forma continua por 3 meses o más?	Durante los últimos 12 meses, ¿hasta qué punto ha estado involucrada esta persona en las actividades de agricultura del hogar?
			I = Si 0 = No	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	I = Si 0 = No -8 = No aplica	I = F 0 = M	Año	Edad (años)	Ver códigos abajo	I = Si 0 = No -8 = No aplica	Ver códigos abajo	I = Si 0 = No	I = Si 0 = No	Ver códigos abajo
			ID	nombre	l	m	a	b	c	d	e	f	g	h	i
3			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<p>J2m: Razones por las que ya no es miembro del hogar</p> <p>1 = Fue un busca de trabajo 2 = Separación 3 = Se caso 4 = Falleció 5 = Divorcio 6 = Vive con otros familiares 7 = Estableció su propio hogar 8 = Nunca fue un miembro del hogar 9 = Se fue con su mama /papa 10 = Era un empleado contratado quien ya no vive allí 11 = Otro</p>	<p>J2a: relación con jefe(a) del hogar</p> <p>1 = Jefe/ jefa de hogar 2 = (Primer) cónyuge del jefe (a) de hogar 3 = Esposa/esposo 4 = Hijo (a) / hijastro (a) 5 = Abuelo(a) /nieto(a) 6 = Padre/ madre 7 = Suegro/ suegra 8 = Otro familiar (hermano, hermana, primo, etc.) 9 = Empleado/empleada 10 = Otro</p>	<p>J2f: Nivel de educación</p> <p>1 = Ninguno 2 = Empezó pero no completo la escuela primaria 3 = Completo la escuela primaria 4 = Empezó pero no completo la escuela secundaria 5 = Completo la escuela secundaria 6 = Asistió a la Universidad -7 = No sabe -8 = No aplica</p>	<p>J2h: Asistencia a la escuela</p> <p>1 = Abandonó/asistió medio tiempo debido a limitaciones financieras 2 = Abandonó/asistió medio tiempo debido a apoyo al hogar 3 = Abandonó/asistió medio tiempo debido a otras razones 4 = Nunca se matriculó debido a razones financieras 5 = Nunca se matriculó por atender el hogar 6 = Nunca se matriculó por otras razones -8 = No aplica</p>	<p>J2k: Participación en las actividades agrícolas</p> <p>1 = Actividad primaria 2 = Involucrado, pero no actividad primaria 3 = No involucrado</p>
--	--	--	--	--

¿Hay más miembros en su hogar quienes no han sido aun mencionados?

J3.	Por favor hábleme sobre todas las personas miembros de este hogar (Ingrese nombre primero) (Ingrese jefe de hogar y esposo/a primero)	¿Cual es la relación de esta persona con el/la jefe/a de hogar?	¿Ha vivido esta persona en el hogar continuamente e por lo menos 6 meses durante los últimos 12 meses?	¿Es esta persona mujer u hombre (Pregunte solo si es necesario)	¿En qué año nació esta persona? (Ingrese el año o la edad, lo que sea más fácil para el entrevistador) (Ingrese "1" si es menor de un año) (Si es menor de 6 años, pase al próximo miembro) (Si es 6 – 18 años, pase a g) (Si es mayor de 18, vaya a f y luego h) (Adapte estos rangos de edad a los rangos escolares del País)		¿Que nivel de educación tiene esta persona? (Vaya a i)	¿Asiste esta persona a la escuela a tiempo completo? (Si es " sí", vaya a i)	
		Ver códigos abajo	1 = Si 0 = No -8 = No aplica	1 = Mujer 0 = Hombre	Año	Edad (años)	Ver códigos abajo	1 = Si 0 = No -8 = No aplica	
		a	b	c	d	e	f	g	
	Nombre	a	b	c	d	e	f	g	
1		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Encuesta de Línea Base de Organización de Agricultores del Programa P4P

PRESENTACIÓN

Mi nombre es _____ y trabajo con el Programa Mundial de Alimentos aquí en _____ [nombre del país]. Estamos desarrollando una encuesta de Organización de Agricultores y me gustaría hablar con la persona dentro de esta organización _____ [nombre de la Organización del listado] quien pueda brindarme información completa sobre los miembros de la organización, el servicio que brinda a sus miembros y la venta de alimentos de primera necesidad. ¿Se encuentra esta persona disponible en este momento?

Encuestador: Confirme que en efecto esta hablando con una persona de la organización de agricultores determinada. Si esta no perteneciese a la determinada Organización, finalice la entrevista. Si la Organización es la correcta pero no es la persona adecuada con quien habla, solicite hablar con las personas o persona adecuada y preséntese nuevamente.

El Programa Mundial de Alimentos es una organización Internacional que distribuye alimentos a personas que lo necesitan. El PMA desea empezar a comprar más de los alimentos que necesita de pequeños agricultores y es por ello que necesitamos comprender como se producen y comercializan los alimentos básicos en _____ [nombre del país]. Con ese fin, estamos realizando esta encuesta de organización de agricultores para poder comprender a plenitud los retos que enfrentan las Organizaciones de Agricultores al vender sus cultivos y como puede el PMA hacerle frente a estos problemas.

Su Organización ha sido seleccionada al azar para participar en esta encuesta pues se encuentra en el área de trabajo del PMA. Esta encuesta es voluntaria y no compartiremos la información que nos proporcione con nadie más. Nunca utilizaremos tampoco esta información de alguna manera que le identifique a usted o a su Organización. **Su participación es voluntaria y usted puede decidir no contestar las preguntas que considere. Aun así, esperamos contar con su participación ya que sus puntos de vista son importantes para nosotros. Esta encuesta tomará alrededor de una hora de su tiempo.**

¿Esta dispuesto(a) a participar en esta encuesta?

¿Tiene alguna pregunta?

Información del grupo			
Tipo de Organización de Agricultores (Participando del P4P = 1, No participando del P4P = 0) (completar previamente)			□□
Año en que la organización se involucro en el P4P? (completar previamente)			□□□□
Información de identificación			
Numero de cuestionario: (completar previamente)			□□□□
País: (completar previamente)		Código de País (completar previamente)	□□□
Distrito: (completar previamente)		Código de Distrito (completar previamente)	□□□□
Región: (completar previamente)		Código de Región (completar previamente)	□□□□
Comunidad: (completar previamente)		Código de Comunidad (completar previamente)	□□□□
Urbano/Rural: (completar previamente)	Urbano = 1 Rural = 2		□□
Nombre de Organización de Agricultores (completar previamente)		Código Organización (completar previamente)	□□□□
Nombre de Asociación de Agricultores (completar previamente) (si es relevante)		Código Asociación (completar previamente)	□□□□
¿Es el objetivo de la entrevista un club o asociación?	1 = Club 2 = Asociación		□□
Numero de año que la asociación ha estado involucrada en el Programa P4P			□□□

Nombre de entrevistado(a)							
Posición dentro de la Organización							
Coordenadas en GPS.....				□□□	□□□	□□□□	
				DD	MM	.mmm	
Fecha de entrevista.....				□□□	□□□	20□□□	
				Día	Mes	año	
Hora de inicio de entrevista:		□□□:□□□		Hora de finalización de entrevista:		□□□:□□□	
Código de equipo				□□□			
Nombre entrevistador(a)				Código entrevistador(a)		□□□□	
Firma de supervisor / líder de equipo							

Modulo A. Estructura de la Organización y miembros

A1. ¿En que año fue establecida esta Organización de Agricultores?

A2.		¿Cuántos miembros inscritos posee esta Organización?	¿Cuántos miembros han pagado la membresía anual a esta fecha? -8 = no aplica	¿Cuántos miembros cultivan [ingrese cultivo específico de pequeños agricultores] manzanas/hectáreas? (Si "no sabe", vaya a d, de lo contrario vaya a pregunta A3) -7 = no sabe	¿Qué porcentaje de los miembros cultivan [ingrese cultivo específico de pequeños agricultores] manzanas/hectáreas?
	a				
1	Hombres	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	Mujeres	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

A3. ¿Cuánto debe pagar un nuevo miembro (de forma asociativa o individual según fuese apropiado) para formar parte de la organización?
(Si no existe cuota de ingreso, anote "0")

A4. ¿Cuánto es la membresía anual (club o individual según fuese apropiado) que esta Organización cobra a sus miembros?
(Si no existe membresía anual, anote "0")

A5.		¿Cuántos líderes electos o designados tiene la Organización? (Anote "0" si ninguno)	¿Cuántos empleados reciben un salario a lo largo del año? (Anote "0" si ninguno)
	a	b	
1	Hombres	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	Mujeres	<input type="text"/>	<input type="text"/>

A6. ¿Se encuentra esta organización afiliada a alguna entidad a nivel nacional, de distrito, de provincia o de Gobierno? 1 = Si
0 = No

A7. ¿Se encuentra esta organización afiliada a otra Organización de Agricultores de mayor nivel (por ejemplo: cooperativas, asociaciones, etc.)? 1 = Si
0 = No

A8. ¿Cuenta esta organización con otras organizaciones afiliadas a ella? 1 = Si
0 = No

A9. ¿Posee esta organización una cuenta bancaria a su nombre? 1 = Si
0 = No

A10. ¿Ha hecho esta organización alguna solicitud de crédito en efectivo? (Si es "Si", vaya a pregunta A11) (Si es "No", vaya a pregunta A14)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
---	--------------------------	------------------

A11. ¿Fue alguna solicitud de crédito aprobada y el préstamo recibido? (Si es "Si", vaya a pregunta A12) (Si es "No", vaya a pregunta A13)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
--	--------------------------	------------------

A12. Por favor cuénteme sobre los últimos tres créditos en efectivo que esta Organización recibió. (vaya a pregunta A15 después de completar esta pregunta)					
	Entidad crediticia	¿En que año recibieron el préstamo?	¿Cuánto fue el monto por el que aplicaron?	¿Cuánto fue el monto que recibieron?	¿Cuál es el estado actual de pago del préstamo?
	a	b	c	d	e
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A12a: Tipos de entidad crediticia		A12e: Código de estado de pago del préstamo
1 = Banco	6 = Fondo de crédito Rural	1 = Pagado en su totalidad
2 = Compradores (pago por adelantado)	7 = Organización de Agricultores Afiliada	2 = Pagos están al día pero no ha sido pagado en su totalidad
3 = ONG nacional/internacional o Institución de Micro finanzas, incluyendo SACCOS	8 = Fondo de Gobierno	3 = No ha llegado la fecha de pago aun
4 = Agencias de desarrollo Internacional (NU, USAID, GTZ, etc.)	9 = Proyecto de desarrollo rural	4 = En mora
5 = Empresas proveedora de insumos agrícolas	10 = Prestamista	
	11 = Otro	

A13. ¿Cuál fue la principal razón por la que la Organización de Agricultores no recibió la aprobación del crédito? (Vaya a pregunta A15)	<input type="checkbox"/>	1 = Tenia otros créditos en mora 2 = No cumplió con los requisitos del banco 3 = No cumple con los criterios de evaluación 4 = No se presento la garantía solicitada 5 = No cuenta con historial crediticio 6 = Otro - 7 = No sabe
---	--------------------------	--

A14. ¿Por qué nunca ha solicitado esta organización a un crédito en efectivo?	<input type="checkbox"/>	1 = No necesita el crédito 2 = Falta de consenso dentro de la organización 3 = No existen proveedores de crédito en nuestra área 4 = Entidades/Prestamistas no dan créditos a pequeños agricultores
---	--------------------------	--

		5 = Las tasas de intereses son muy altas 6 = No tenemos la garantía solicitada 7 = No sabe como solicitar un crédito 8 = Otro
--	--	--

A15. ¿Esta organización brinda créditos en efectivo a sus miembros?	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
---	--------------------------	------------------

A16.		Algún miembro de la junta directiva o empleado de la organización ha recibido capacitación en ____? (Enumere las posibles respuestas de la lista)	¿Quién les impartió la capacitación mas reciente?	¿Algún miembro de su Organización ha recibido capacitación en ____? (Enumere las posibles respuestas de la lista)	¿Quién les impartió la capacitación mas reciente?
		1 = Si 0 = No -7 = No sabe	Ver códigos abajo	1 = Si 0 = No -7 = No sabe	Ver códigos abajo
		a	d	b	c
1	Mantenimiento de archivos de la Organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Manejo financiero	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Manejo de grupos /Dinámicas de grupo / Habilidades de liderazgo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Manejo Post Cosecha	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Agricultura de conservación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Establecimiento de precios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	Planificación de negocios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Practiclas agrícolas para el mejoramiento de la producción	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Otro (especifique) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10	Otro (especifique) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	Otro (especifique) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Otro (especifique) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A16c: códigos para proveedores de asistencia técnica
1 = Gobierno
2 = ONG Nacional / Internacional
3 = Agencia de Desarrollo Internacional (NU, USAID, GTZ, etc.)
4 = Compradores (comerciantes, otros)
5 = Otros
6 = Proveedor de suministros agrícolas
-7 = No sabe

A17. ¿Ha recibido su organización algún otro tipo de asistencia o forma de apoyo por parte del Gobierno, ONGs, compradores u otros? Otros ejemplos pueden incluir: insumos subsidiados o gratuitos, herramientas o dinero en efectivo. (Si es “No”, vaya a pregunta A19) (Si es “Si”, vaya a pregunta A18)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
---	--------------------------	--------------------------------

A18.		¿Recibió algunos de los siguientes tipos de asistencia? (Pregunte según fuese necesario)	¿Quién le brindo asistencia?
		1 = Si 0 = No -7 = No sabe	Ver códigos abajo
		a	b
1	Semillas subsidiadas o gratuitas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Fertilizante subsidiado o gratuito	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Implementos agrícolas subsidiados o gratuitos (Herramientas)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Pesticidas/herbicidas subsidiados o gratuitos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Proveer o rehabilitar instalaciones de almacenamiento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Préstamo de herramientas agrícolas o tracción animal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A18b: códigos para proveedores de asistencia 1 = Gobierno 2 = ONG Nacional / Internacional 3 = Agencia de Desarrollo Internacional (NU, USAID, GTZ, etc.) 4 = Compradores 5 = Otros -7 = No sabe

A19. Durante la temporada [temporada], ¿desarrollo esta organización planes anuales para la producción y comercialización de los productos de sus miembros?	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No -8 = No aplica
--	--------------------------	------------------------------------

Modulo B. Instalaciones y Servicios que brinda la Organización de Agricultores

B1. ¿Posee esta organización acceso a instalaciones de almacenaje? (Si No, vaya a pregunta B3)	_	1 = Si 0 = No
---	---	------------------

B2.		¿Posee esta organización acceso a _____?	¿Es dueña la organización, de su(s) _____(s)? (Si es "Si", vaya a d)	¿Cuáles son los términos de uso de estas instalaciones?	¿Cuál es la capacidad de almacenamiento de todos(as) los (las) _____(s) a los que tiene acceso la organización?	(Registre unidades de medida de la capacidad)		¿Emite esta bodega un recibo que puede servir para vender, comerciar o utilizar como garantía de un crédito?
		1 = Si 0 = No	1 = Si 0 = No					1 = Si 0 = No
		a	b	c	d	e	f	g
1	Trojas (almacenamiento tradicional)	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	Unidades _	Peso de "otras" unidades en Kg. _ _ _ _ _	
2	Instalaciones de almacenamiento capaces de mantener la calidad por largo tiempo (bodegas o silos)	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	Unidades _	Peso de "otras" unidades en Kg. _ _ _ _ _	_
3	Carpas / cobertores plásticos / laminas de metal	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	Unidades _	Peso de "otras" unidades en Kg. _ _ _ _ _	

B2c: términos de uso de instalaciones 1 = Se renta toda la instalación 2 = Se paga una cuota por el uso del espacio utilizado 3 = No es de la organización y no les cobran por el uso	B2e: códigos de unidades 1 = gramos 2 = kilogramos 3 = sacos de 100 Kg. 4 = sacos de 90 Kg. 5 = sacos de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otro
---	--

B3.		¿Es este servicio provisto por otro proveedor de servicios o negocio privado (ajeno a esta organización de agricultores) dentro del área de esta organización?	¿Esta organización de agricultores provee de este servicio a sus miembros u otros agricultores en el área?
		1 = Si 0 = No -7 = No sabe	1 = Si 0 = No -7 = No sabe
		a	b
2	capacitación o asistencia técnica en tecnología o practicas agrícolas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Crédito para insumos agrícolas (semillas, fertilizante, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Acceso a insumos subsidiados (semillas, fertilizante, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Acuerdos entre los miembros para la venta de los productos a compradores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Transporte de los productos a compradores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	Secado de granos para el almacenamiento a largo plazo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Limpieza de granos de materiales extraños	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Remoción de granos quebrados o pequeños	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Remoción de granos descoloridos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	Pesado y en secado de producto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Procesamiento de alimentos a pequeña escala	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	Uso de instalaciones de almacenamiento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	Fumigación u otro tratamiento para el control de plagas en granos almacenados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	Uso de equipo o instalaciones para limpieza de granos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	Uso de equipo o instalaciones para secado de granos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	Uso de molino de rectificación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	Uso de desgranadora	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19	Uso de maquinaria o tracción animal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B4. ¿Cómo comercializan los productos de los miembros de la organización? (Si "2 o 3", FINALIZA LA ENTREVISTA)	<input type="checkbox"/>	1 = Se vende directamente en nombre de los miembros 2 = No se vende asociativa o directamente, pero se conecta con otras organizaciones 3 = No comercializa los productos de los miembros
---	--------------------------	---

B5. ¿Está la organización en capacidad de ofrecer crédito a sus miembros en alguna forma de financiamiento entre la cosecha y la venta de los granos? (Esto puede incluir otorgar o facilitar préstamos en efectivo o dar adelantos entre la cosecha y la venta, el uso de cupones contra entrega de producto o compra parcial o total de los granos por parte de la organización antes de la venta)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
---	--------------------------	------------------

Modulo C. Comercialización

CI	¿Qué productos ha vendido la Organización durante los últimos dos años? Registre la canasta básica del PMA primero)	¿Cuál ha sido la cantidad mas grande de _____ que la organización ha vendido en una [temporada] durante los últimos 2 años? (Rellene el resto de la tabla solo para los productos de la canasta básica del PMA)	(Registre la unidad de medida para la cantidad más grande de granos vendidos)	Peso de “otros” en Kg.	¿Qué cantidad de _____ recibió la Organización por parte de sus miembros durante la temporada [temporada]?	(Registre unidades de medida para las cantidades recibidas)	Peso de “otros” en Kg.	¿Fue la cantidad recibida por los miembros durante la temporada [temporada] mayor, menor, similar o igual a la cantidad recibida durante la [temporada anterior]? (Si fue “mayor” vaya a i/j) (Si “menor” vaya a k/l) (Si “similar o igual”, vaya a la siguiente fila o pregunta C2)	¿Cuáles fueron las dos razones más importantes por las que la cantidad recibida fue <u>mayor</u> ? (vaya a la siguiente fila o pregunta C2)	¿Cuáles fueron las dos razones más importantes por las que la cantidad recibida fue <u>menor</u> ?		
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
Registre los granos reconocidos por el PMA aquí (complete previamente los códigos específicos para productos reconocidos por el PMA de la lista en el Manual de Recolección de Datos)												
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Unidades <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Unidades <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Unidades <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Unidades <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Unidades <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Unidades <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Unidades <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Unidades <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Registre los productos no reconocidos como básicos por el PMA aquí												
5	<input type="text"/>											
6	<input type="text"/>											
7	<input type="text"/>											

<p>CIa: códigos de productos reconocidos por el PMA Lista de productos básicos del PMA específicos en el país de la lista de códigos para estos productos del Manual de Recolección de Datos</p> <p>Otros cultivos Lista de productos básicos y comerciales relevantes en el país de la lista de códigos para estos productos del Manual de Recolección de Datos</p>	<p>CI c/f: códigos de Unidades de Medida</p> <p>1 = gramos 2 = kilogramos 3 = sacos de 100 Kg. 4 = sacos de 90 Kg. 5 = sacos de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otra</p>	<p>CI h: Cantidad recibida comparada a la temporada [temporada]:</p> <p>1 = Mayor 2 = Mas o menos lo mismo 3 = Menor -8 = No aplica – la organización tiene menos de dos años de información para comparar</p>
<p>CI i/j: códigos para razones por las cuales vendieron mayor cantidad. Los miembros produjeron más porque...</p> <p>1 = hubo buena temporada de lluvias, menos plagas y enfermedades, menores perdidas post cosecha 2 = esperaban un buen precio 3 = tuvieron mayor acceso a insumos (semillas, fertilizante, pesticida) que la temporada anterior [temporada anterior] 4 = tuvieron mayor acceso a semillas mejoradas 5 = recibieron capacitación y/o asistencia técnica 6 = tuvieron mayor acceso a créditos que la [temporada anterior] 7 = Cultivaron mas tierra 10 = tuvieron acceso a mas mano de obra que la [temporada anterior]</p> <p>La organización de agricultores vendió mas porque:</p> <p>8 = tuvieron más oportunidades de comercialización que la [temporada anterior] 9 = tuvieron más efectivo para comprar lo producido por lo miembros que durante la [temporada anterior] 11 = tuvieron acceso a mas espacio de almacenaje que la [temporada anterior] 12 = hubo un incremento en el numero de miembros -8 = No aplica (no existe otra razón)</p>	<p>CI k/l: códigos para razones por las que la venta fue menor Los miembros produjeron menos porque ...</p> <p>1 = hubo sequía, inundaciones/lluvias, ataques de plagas o enfermedades, o perdidas post cosechas arriba de lo normal o robo 2 = se cultivo menos área. 3 = Por problemas de salud o por que tuvieron otras oportunidades de ingreso 4 = tuvieron menos acceso a insumos (semillas, fertilizante, plaguicidas) que la [temporada anterior] 5 = tuvieron menos acceso a mano de obra durante la [temporada anterior] 6 = los precios fueron bajos 11 = tuvieron acceso a menos crédito que la [temporada anterior]</p> <p>La organización de agricultores vendió menos porque ...</p> <p>7 = tuvieron menores oportunidades de comercialización que la [temporada anterior] 8 = tuvieron menos efectivo o crédito para comprar lo producido por los miembros que durante la [temporada anterior] 9 = los miembros vendían por su propia cuenta pues encontraron mejores mercados 10 = Se retiraron miembros de la organización de agricultores -8 = No aplica (no existe otra razón)</p>	

C2. ¿Como hace la organización para que los productos de sus miembros lleguen a un punto de acopio para vender o para entregar?	_
---	---

C2. códigos método de entrega
 1 = La organización recolecta el producto de sus miembros
 2 = Los miembros entregan el producto a su Organización
 3 = El comprador recolecta el producto de cada uno de los miembros.
 4 = Otros

C3. ¿Cuál es la forma más común en que la Organización lleva el producto de sus miembros del centro de acopio hacia el mercado/comprador donde se pueda vender el producto?	_
---	---

C3: códigos método de entrega
 1 = La organización lleva el producto al comprador
 2 = Los compradores recolectan el producto en la Organización.

C4. ¿Cuál es la distancia desde el punto de acopio de la Organización hacia el mercado/comprador donde se vende la mayoría de sus productos?	a	b	1 =Kilómetros 2 =Millas
	_ _ _	Unidades _	

C5. ¿Cuánto vale transportar 30 toneladas métricas de producto en ensacado desde el centro de acopio de la organización hacia el mercado/comprador donde se vende la mayoría de sus productos? (Anote "-7" si "No sabe")	_ _ _ _ _ _ _ _
---	-----------------

C6. ¿Cuáles son los tres problemas más críticos que enfrenta su Organización al vender productos en nombre de sus miembros?	a	b	c
	_	_	_

C6: códigos para problemas que enfrentan

1 = Poca demanda de los consumidores para los productos	6 = Restricción de comercio por parte del Gobierno
2 = Acceso limitado a información sobre precios	8 = Pobre infraestructura de transporte
3 = Costos muy altos para acopiar y preparar los granos básicos para la venta en el mercado	9 = No pueden cumplir las demandas de calidad de los compradores
4 = Acceso limitado a créditos para comprarles los granos básicos a sus miembros	10 = Precios impredecibles / fluctuaciones en los precios
5 = Bajo volumen de granos básicos disponibles por parte de los miembros (por ejemplo: por que los compradores pagan tarde, falta de confianza en la organización, baja producción, etc.)	11 = Otros
	-8 = No aplica

C7. Me gustaría saber sobre las últimas cinco ventas de granos básicos o productos procesados que la organización realizó durante la [temporada]. (si son menos de cinco ventas en la [temporada], enumerarlas todas) (Registre la información sobre las últimas cinco ventas de granos básicos o productos procesados)									
	Liste los granos básicos /productos vendidos en las cinco ventas más recientes de productos de la canasta básica del PMA	¿En que mes y año hicieron la entrega de los productos a los compradores?		¿Quién fue el comprador de los granos básicos o producto? (pregunte por tipo de comprador)	¿Tuvo la Organización la capacidad para secar, limpiar, o acondicionar los productos que recibió para poder cumplir con las especificaciones del comprador?	¿Cuál fue la cantidad entregada para esta venta? (tm)	¿Cuánto recibió la Organización de Agricultores?	¿Cuanto de ese total fue pagado a los agricultores?	¿Cómo fueron entregados los granos básicos al comprador?
		Mes	Año		1 = Si 0 = No				
	a	b	bb	c	d	e	f	g	h
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

C7a: Código productos Cultivos PMA Lista de productos básicos del PMA específicos en el país de la lista de códigos para estos productos del Manual de Recolección de Datos	C7b: códigos de mes 1 =Enero 7 =Julio 2 =Febrero 8 =Agosto 3 =Marzo 9 =Septiembre 4 =Abril 10 =Octubre 5 =Mayo 11 =Noviembre 6 =Junio 12 = Diciembre	C7c: Tipo de código de compradores 1 = Hogares / individuos 2 = Tiendas al por menor 3 = Transformadores/procesadores 4 = Comerciante/operadores de bodega/proveedores de alimentos 5 = Agencia de reservas de alimentos del Gobierno o Instituciones Gubernamentales (escuelas, hospitales, etc.) 9 = PMA 6 = Agencias de Desarrollo Internacional 7 = ONGs nacionales/internacionales 8 = Organizaciones de agricultores -7 = No sabe	C7h: códigos métodos de entrega 1 = Uso de Transporte de la Organización de Agricultores 2 = Uso de transporte contratado por la Organización 3 = Recolección por parte del comprador 4 = Los miembros de la Organización entregan los productos a la organización de agricultores para el comprador. 5 = Otro (especifique)
---	--	--	--

C8.		Durante la [temporada], ¿tuvo su organización que _____ [pregunte por cada una de los numerales] los productos, mas allá de sus prácticas normales para llenar las especificaciones del comprador? (Si es "Si", vaya a c) (Si es "No", vaya a b)	¿Por qué no? (Vaya a siguiente fila o pregunta C9)	¿Fue la organización o alguno de sus miembros quienes llevaron a cabo esta operación?
		1 = Si 0 = No	Ver los códigos abajo	1 = Si 0 = No
		a	b	c
1	Secado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Removió material extraño	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Removió granos pequeños o partidos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Removió granos de otros colores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

C8b: Razones para no mejorar la calidad

- 1 = No hay incremento en el precio para justificar el costo.
2 = El Incremento en precio no es suficiente para justificar el costo.
3 = Calidad recibida de los productos de los agricultores cumplían con las especificaciones del mercado
4 = No había capacidad para mejorar la calidad

C9.	¿Vendió la organización algún tipo de granos básicos bajo contrato (acuerdo firmado) durante la [temporada]? (Si es "Si", vaya a pregunta C10) (Si es "No", vaya a pregunta C12)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
-----	--	--------------------------	------------------

C10.	Del monto total de producto especificado en todos los contratos durante la [temporada], ¿que porcentaje de la cantidad realmente se entrego? (Si menor al 100 por ciento, vaya a pregunta C11) (Si 100 por ciento, vaya a pregunta C12)	<input type="text"/>
------	---	----------------------

C11.	¿Cuál fue la principal razón por la que no se entrego la cantidad especificada en contrato?	<input type="checkbox"/>	1 = No tuvieron acceso a la cantidad requerida 2 = No pudieron recolectar la cantidad requerida a tiempo para cumplir con la fecha de entrega 3 = No pudieron cumplir con los estándares de calidad de los compradores. 4 = Los productos no satisfacían las especificaciones de los compradores 5 = El comprador hizo cambios a las cantidades en el contrato 7 = El precio ofrecido no era atractivo al momento de la entrega 8 = La organización de agricultores no contaba con transporte para la entrega de producto 9 = Otro
------	---	--------------------------	---

C12. Durante la [temporada], ¿vendió directamente a los compradores...? (Señale todos los que aplican)			
1	Afuera de [país]	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
2	Dentro de [país] pero fuera del departamento o región en la que se encuentra	<input type="checkbox"/>	
3	Dentro del departamento/región pero fuera del distrito en el que se encuentra	<input type="checkbox"/>	
4	Dentro del municipio pero fuera del Pueblo/Centro de Comercio en el que se encuentra	<input type="checkbox"/>	
5	Dentro del Pueblo/Centro de Comercio pero fuera de la comunidad en la que se encuentra	<input type="checkbox"/>	
6	Dentro de la comunidad en la que la organización esta basada.	<input type="checkbox"/>	

C13. ¿Ha participado esta organización de agricultores en alguna licitación para la venta de granos básicos o productos procesados? (Si es "No", vaya a pregunta C17)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
--	--------------------------	------------------

C14. ¿Han ganado alguna de estas licitaciones? (Si es "Si", vaya a pregunta C15) (Si es "No", vaya a pregunta C16)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
--	--------------------------	------------------

C15. Por favor brinde la siguiente información sobre las cuatro últimas licitaciones para la venta de granos básicos que hayan ganado. (vaya a pregunta C17 al finalizar esta pregunta)							
	¿Cual fue el producto vendido?	¿En que año se realizo la venta?	¿Quién compro el producto? (Pregunte por el tipo de comprador)	¿Cumplieron con los estándares de calidad requeridos en la licitación? 1 = Si 0 = No	¿Que cantidad fue contratada? especificar (tm)	¿Cumplieron totalmente con el contrato? 1 = Si 0 = No	Si no cumplieron totalmente con el contrato, ¿Por qué razón?
	a	b	c	d	e	f	g
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C15a: códigos de productos Inserte la lista específica de su país de los productos básicos de la lista de códigos para estos productos del Manual de Recolección de Datos				C15c: códigos para tipo de comprador 1 = Hogares / individuos 2 = Tiendas al por menor 3 = Transformadores/procesadores 4 = Comerciante/operadores de bodega/proveedores de alimentos			

	5 = Instituciones de Gobierno (escuelas, hospitales, etc.) 9 = PMA 6 = Agencias de Desarrollo Internacional 7 = ONGs nacionales/internacionales 8 = Organizaciones de agricultores
C15g: códigos para razones de entrega parcial 1 = No pudieron acumular la cantidad requerida 2 = No pudieron cumplir con los estándares de calidad del comprador 3 = No pudieron cumplir con la fecha de entrega 4 = El comprador hizo cambios a las cantidades en el contrato 6 = El precio ofertado ya no fue atractivo al momento de la entrega 7 = La organización de agricultores no tenía transporte para entregar los productos. 9 = Los productos no alcanzaron las especificaciones de los compradores 8 = Otros	

C16. ¿Por qué razones considera que no ganaron la licitación?		
		1 = Razón por la que perdieron la licitación 0 = No hubo razón para perder la licitación
1	No teníamos toda la documentación requerida	<input type="checkbox"/>
2	Nuestros productos no alcanzaban los estándares de calidad requeridos.	<input type="checkbox"/>
3	No pudimos pagar la fianza	<input type="checkbox"/>
4	No se completaron los documentos correctamente	<input type="checkbox"/>
5	Se presentaron los documentos tarde	<input type="checkbox"/>
6	El precio era demasiado alto	<input type="checkbox"/>
7	Otro	<input type="checkbox"/>
8	No sabe	<input type="checkbox"/>

C17.		Durante la [temporada], ¿que fuentes de información utilizaron para determinar a qué precio vender sus productos?	¿Fue esa información útil para establecer los precios de venta?
		1 = Utilizaron 0 = No utilizaron	1 = Si 0 = No
		a	b
1	Información pública del mercado (Ej., radio/TV, intercambio de productos básicos, Sistema de mensajes, periódicos, boletines de información de oficinas agrícolas, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Conocimiento personal del mercado (Ej., conversaciones con otros comerciantes/compradores, amigos, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Precio establecido por el comprador a quien le vendió	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Extensionistas / Operadores de bodega	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Precio de piso en Agencia de reserva de alimentos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Otro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(Pregunte solo si entrevistad(a) utilizo información pública de mercado) C18. ¿Cuál es la fuente de información pública de precios que más a menudo utiliza?	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------

C18: Fuentes de información pública de mercado 1 = Radio/TV 2 = Boletines de información de las oficinas agrícolas locales 3 = Periódicos 4 = Sistema de mensajes SMS / telefonía móvil 5 = Otros



Encuesta de Seguimiento a Organización de Agricultores del Programa P4P

PRESENTACIÓN

Mi nombre es _____ y trabajo con el Programa Mundial de Alimentos aquí en _____ [nombre del país]. Estamos desarrollando una encuesta de Organización de Agricultores y me gustaría hablar con la persona dentro de esta organización _____ [nombre de la Organización del listado] quien pueda brindarme información completa sobre los miembros de la organización, el servicio que brinda a sus miembros y la venta de alimentos de primera necesidad. ¿Se encuentra esta persona disponible en este momento?

Encuestador: Confirme que en efecto esta hablando con una persona de la organización de agricultores determinada. Si esta no perteneciese a la determinada Organización, finalice la entrevista. Si la Organización es la correcta pero no es la persona adecuada con quien habla, solicite hablar con las personas o persona adecuada y preséntese nuevamente.

El Programa Mundial de Alimentos es una organización Internacional que distribuye alimentos a personas que lo necesitan. El PMA desea empezar a comprar más de los alimentos que necesita de pequeños agricultores y es por ello que necesitamos comprender como se producen y comercializan los alimentos básicos en _____ [nombre del país]. Con ese fin, estamos realizando esta encuesta de organización de agricultores para poder comprender a plenitud los retos que enfrentan las Organizaciones de Agricultores al vender sus cultivos y como puede el PMA hacerle frente a estos problemas.

Su Organización ha sido seleccionada al azar para participar en esta encuesta pues se encuentra en el área de trabajo del PMA. Esta encuesta es voluntaria y no compartiremos la información que nos proporcione con nadie más. Nunca utilizaremos tampoco esta información de alguna manera que le identifique a usted o a su Organización. **Su participación es voluntaria y usted puede decidir no contestar las preguntas que considere. Aun así, esperamos contar con su participación ya que sus puntos de vista son importantes para nosotros. Esta encuesta tomará alrededor de una hora de su tiempo.**

¿Esta dispuesto(a) a participar en esta encuesta?

¿Tiene alguna pregunta?

Numero de cuestionario (completar previamente)

(Completar previamente con información de cuestionario anterior)

Información del grupo			
Tipo de Organización de Agricultores (Participando del P4P = 1, No participando del P4P = 0) (completar previamente)			_
Año en que la organización se involucro en el P4P? (completar previamente)			_ _ _
Información de identificación			
Numero de cuestionario: (completar previamente)			_ _ _
País: (completar previamente)		Código de País (completar previamente)	_ _
Distrito: (completar previamente)		Código de Distrito (completar previamente)	_ _
Región: (completar previamente)		Código de Región (completar previamente)	_ _
Comunidad: (completar previamente)		Código de Comunidad (completar previamente)	_ _
Urbano/Rural: (completar previamente)	Urbano = 1, Rural = 2		_
Nombre de Organización de Agricultores (completar previamente)		Código Organización (completar previamente)	_ _ _
Nombre de Asociación de Agricultores (completar previamente) (si es relevante)		Código Asociación (completar previamente)	_ _ _
¿Es el objetivo de la entrevista un club o asociación?		1 = Club 2 = Asociación	_
Numero de año que la asociación ha estado involucrada en el Programa P4P			

(Completar previamente con información de cuestionario anterior)					
Nombre de entrevistado(a)					
Posición dentro de la Organización					
Coordenadas en GPS.....		_ _	_ _	. _ _ _	
	DD	MM	.mmm		
Fecha de entrevista.....		_ _	_ _	20 _ _	
	Día	Mes	Año		
Hora de inicio de entrevista:	_ _ : _ _	Hora de finalización de entrevista:		_ _ : _ _	
Código de equipo					_ _
Nombre entrevistador(a)			Código entrevistador(a)		_ _ _
Firma de supervisor / líder de equipo					

Modulo A. Estructura de la Organización y miembros

A1. ¿En que año fue establecida esta Organización de Agricultores?	<input type="text"/>
--	----------------------

A2.		¿Cuántos miembros inscritos posé esta Organización?	¿Cuántos miembros han pagado la membresía anual a esta fecha? -8 = no aplica	¿Cuántos miembros cultivan [ingrese cultivo específico de pequeños agricultores] manzanas/hectáreas? (Si "no sabe", vaya a d, de lo contrario vaya a pregunta A5) -7 = no sabe	¿Qué porcentaje de los miembros cultivan [ingrese cultivo específico de pequeños agricultores] manzanas/hectáreas
		a	b	c	d
1	Hombres	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	Mujeres	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

A5.		¿Cuántos líderes electos o designados tiene la Organización? (Anote "0" si ninguno)	¿Cuántos empleados reciben un salario a lo largo del año? (Anote "0" si ninguno)
		a	b
1	Hombres	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	Mujeres	<input type="text"/>	<input type="text"/>

A9. ¿Posee esta organización una cuenta bancaria a su nombre?	<input type="text"/>	1 = Si 0 = No
---	----------------------	------------------

A9.1. ¿Tienen esta organización acceso a créditos? (Si es "No", vaya a pregunta A10)	<input type="text"/>	1 = Si 0 = No
---	----------------------	------------------

A9.2. ¿Tiene esta organización el crédito suficiente, para cubrir sus necesidades?	<input type="text"/>	1 = Si 0 = No
--	----------------------	------------------

A10. ¿Ha hecho esta organización alguna solicitud de crédito en efectivo? (Si es "Si", vaya a pregunta A11) (Si es "No", vaya a pregunta A14)	<input type="text"/>	1 = Si 0 = No
---	----------------------	------------------

A11. ¿Fue alguna solicitud de crédito aprobada y el préstamo recibido? (Si es "Si", vaya a pregunta A12) (Si es "No", vaya a pregunta A13)	<input type="text"/>	1 = Si 0 = No
--	----------------------	------------------

A12. Por favor cuénteme sobre los últimos tres créditos en efectivo que esta Organización recibió. (vaya a pregunta A15 después de completar esta pregunta)					
	Entidad crediticia	¿En que año recibieron el préstamo?	¿Cuánto fue el monto por el que aplicaron?	¿Cuánto fue el monto que recibieron?	¿Cuál es el estado actual de pago del préstamo?
	a	b	c	d	e
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

<p>A12a: Tipos de entidad crediticia</p> <p>1 = Banco</p> <p>2 = Compradores (pago por adelantado)</p> <p>3 = ONG nacional/internacional o Institución de Micro finanzas, incluyendo SACCOS</p> <p>4 = Agencias de desarrollo Internacional (NU, USAID, GTZ, etc.)</p> <p>5 = Empresas proveedora de insumos agrícolas</p>	<p>6 = Fondo de crédito Rural</p> <p>7 = Organización de Agricultores Afiliada</p> <p>8 = Fondo de Gobierno rural</p> <p>9 = Proyecto de desarrollo</p> <p>10 = Prestamista</p> <p>11 = Otro</p>	<p>A12e: Código de estado de pago del préstamo</p> <p>1 = Pagado en su totalidad</p> <p>2 = Pagos están al día pero no ha sido pagado en su totalidad</p> <p>3 = No ha llegado la fecha de pago aun</p> <p>4 = En mora</p>
--	--	--

<p>A13. ¿Cuál fue la principal razón por la que la Organización de Agricultores no recibió la aprobación del crédito? (Vaya a pregunta A15)</p>	<input type="text"/>	<p>1 = Tenia otros créditos en mora</p> <p>2 = No cumplió con los requisitos del banco</p> <p>3 = No cumple con los criterios de evaluación</p> <p>4 = No se presento la garantía solicitada</p> <p>5 = No cuenta con historial crediticio</p> <p>6 = Otro</p> <p>- 7 = No sabe</p>
---	----------------------	---

<p>A14. ¿Por qué nunca ha solicitado esta organización a un crédito en efectivo?</p>	<input type="text"/>	<p>1 = No necesita el crédito</p> <p>2 = Falta de consenso dentro de la organización</p> <p>3 = No existen proveedores de crédito en nuestra área</p> <p>4 = Entidades/Prestamistas no dan créditos a pequeños agricultores</p> <p>5 = Las tasas de intereses son muy altas</p> <p>6 = No tenemos la garantía solicitada</p> <p>7 = No sabe como solicitar un crédito</p> <p>8 = Otro</p>
--	----------------------	---

<p>A15. ¿Esta organización brinda créditos en efectivo a sus miembros?</p>	<input type="text"/>	<p>1 = Si</p> <p>0 = No</p>
--	----------------------	-----------------------------

A16.		Algún miembro de la junta directiva o empleado de la organización ha recibido capacitación en _____? (Enumere las posibles respuestas de la lista)	¿Quién les impartió la capacitación mas reciente?	¿Algún miembro de su Organización ha recibido capacitación en _____? (Enumere las posibles respuestas de la lista)	¿Quién les impartió la capacitación mas reciente?
		1 = Si 0 = No -7 = No sabe	Ver códigos abajo	1 = Si 0 = No -7 = No sabe	Ver códigos abajo
		a	d	b	c
1	Mantenimiento de archivos de la Organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Manejo financiero	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Manejo de grupos /Dinámicas de grupo / Habilidades de liderazgo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Manejo Post Cosecha	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Agricultura de conservación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Establecimiento de precios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	Planificación de negocios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Practicás agrícolas para el mejoramiento de la producción	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Otro (especifique) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Otro (especifique) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	Otro (especifique) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Otro (especifique) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A16c: Códigos para proveedores de asistencia técnica

- 1 = Gobierno
- 2 = ONG Nacional / Internacional
- 3 = Agencia de Desarrollo Internacional (NU, USAID, GTZ, etc.)
- 4 = Compradores (comerciantes, otros)
- 5 = Otros
- 6 = Proveedor de suministros agrícolas
- 7 = No sabe

A17. ¿Ha recibido su organización algún otro tipo de asistencia o forma de apoyo por parte del Gobierno, ONGs, compradores u otros? Otros ejemplos pueden incluir: insumos subsidiados o gratuitos, herramientas o dinero en efectivo. (Si es "No", vaya a pregunta A19) (Si es "Si", vaya a pregunta A18)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
--	--------------------------	------------------

A18.		¿Recibió algunos de los siguientes tipos de asistencia? (Pregunte según fuese necesario)	¿Quién le brindó asistencia?
		I = Si 0 = No -7 = No sabe	Ver códigos abajo
		a	b
1	Semillas subsidiadas o gratuitas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Fertilizante subsidiado o gratuito	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Implementos agrícolas subsidiados o gratuitos (Herramientas)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Pesticidas/herbicidas subsidiados o gratuitos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Proveer o rehabilitar instalaciones de almacenamiento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Préstamo de herramientas agrícolas o tracción animal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A18b: códigos para proveedores de asistencia
1 = Gobierno
2 = ONG Nacional / Internacional
3 = Agencia de Desarrollo Internacional (NU, USAID, GTZ, etc.)
4 = Compradores
5 = Otros
-7 = No sabe

A19. Durante la temporada [temporada], ¿desarrolló esta organización planes anuales para la producción y comercialización de los productos de sus miembros?	<input type="checkbox"/>	I = Si 0 = No -8 = No aplica
---	--------------------------	------------------------------------

Modulo B. Instalaciones y Servicios que brinda la Organización de Agricultores

B1. ¿Posee esta organización acceso a instalaciones de almacenaje? (Si No, vaya a pregunta B3)	_	1 = Si 0 = No
---	---	------------------

B2.	¿Posee esta organización acceso a _____? 1 = Si 0 = No	¿Es dueña la organización, de su(s) _____(s)? (Si es "Si", vaya a d) 1 = Si 0 = No	¿Cuáles son los términos de uso de estas instalaciones? c	¿Cuál es la capacidad de almacenamiento de todos(as) los (las) _____(s) a los que tiene acceso la organización? d	(Registre unidades de medida de la capacidad)		¿Emite esta bodega un recibo que puede servir para vender, comerciar o utilizar como garantía de un crédito? 1 = Si 0 = No
					e	f	
	a	b	c	d	e	f	g
1 Trojas (almacenamiento tradicional)	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	Unidades _	Peso de "otras" unidades en Kg. _ _ _ _ _	
2 Instalaciones de almacenamiento capaces de mantener la calidad por largo tiempo (bodegas o silos)	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	Unidades _	Peso de "otras" unidades en Kg. _ _ _ _ _	_
3 Carpas / cobertores plásticos / laminas de metal	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	Unidades _	Peso de "otras" unidades en Kg. _ _ _ _ _	

B2c: términos de uso de instalaciones 1 = Se renta toda la instalación 2 = Se paga una cuota por el uso del espacio utilizado 3 = No es de la organización y no les cobran por el uso	B2e: códigos de unidades 1 = gramos 2 = kilogramos 3 = sacos de 100 Kg. 4 = sacos de 90 Kg. 5 = sacos de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otro
---	--

B3.		¿Es este servicio provisto por otro proveedor de servicios o negocio privado (ajeno a esta organización de agricultores) dentro del área de esta organización?	¿Esta organización de agricultores provee de este servicio a sus miembros u otros agricultores en el área?
		1 = Si 0 = No -7 = No sabe	1 = Si 0 = No -7 = No sabe
		a	b
2	capacitación o asistencia técnica en tecnología o practicas agrícolas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Crédito para insumos agrícolas (semillas, fertilizante, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Acceso a insumos subsidiados (semillas, fertilizante, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Acuerdos entre los miembros para la venta de los productos a compradores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Transporte de los productos a compradores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	Secado de granos para el almacenamiento a largo plazo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Limpieza de granos de materiales extraños	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Remoción de granos quebrados o pequeños	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Remoción de granos descoloridos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	Pesado y en sacado de producto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Procesamiento de alimentos a pequeña escala	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	Uso de instalaciones de almacenamiento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	Fumigación u otro tratamiento para el control de plagas en granos almacenados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	Uso de equipo o instalaciones para limpieza de granos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	Uso de equipo o instalaciones para secado de granos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	Uso de molino de rectificación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	Uso de desgranadora	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19	Uso de maquinaria o tracción animal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B4. ¿Cómo comercializan los productos de los miembros de la organización? (Si "2 o 3", FINALICE LA ENTREVISTA)	<input type="checkbox"/>	1 = Se vende directamente en nombre de los miembros 2 = No se vende asociativa o directamente, pero se conecta con otras organizaciones 3 = No comercializa los productos de los miembros
--	--------------------------	---

B5. ¿ Está la organización en capacidad de ofrecer crédito a sus miembros en alguna forma de financiamiento entre la cosecha y la venta de los granos? (Esto puede incluir otorgar o facilitar préstamos en efectivo o dar adelantos entre la cosecha y la venta, el uso de cupones contra entrega de producto o compra parcial o total de los granos por parte de la organización antes de la venta)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
--	--------------------------	------------------

Modulo C. Comercialización

CI												
	¿Qué productos ha vendido o la Organización durante los últimos dos años? Registre la canasta básica del PMA primero)	¿Cuál ha sido la cantidad mas grande de _____ que la organización ha vendido en una [temporada] durante los últimos 2 años? (Rellene el resto de la tabla solo para los productos de la canasta básica del PMA)	(Registre la unidad de medida para la cantidad más grande de granos vendidos)	Peso de "otros" en Kg.	¿Qué cantidad de _____ recibió la Organización por parte de sus miembros durante la temporada [temporada]?	(Registre unidades de medida para las cantidades recibidas)	Peso de "otros" en Kg.	¿Fue la cantidad recibida por los miembros durante la temporada [temporada] mayor, menor, similar o igual a la cantidad recibida durante la [temporada anterior] ? (Si fue "mayor" vaya a i/j) (Si "menor" vaya a k/l) (Si "similar o igual", vaya a la siguiente fila o pregunta C2)	¿Cuáles fueron las dos razones más importantes por las que la cantidad recibida fue mayor? (vaya a la siguiente fila o pregunta C2)			¿Cuáles fueron las dos razones más importantes por las que la cantidad recibida fue menor?
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
Registre los granos reconocidos por el PMA aquí (complete previamente los códigos específicos para productos reconocidos por el PMA de la lista en el Manual de Recolección de Datos)												
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Unidades <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Unidades <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Unidades <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Unidades <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Unidades <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Unidades <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Unidades <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Unidades <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Registre los productos no reconocidos como básicos por el PMA aquí												
5	<input type="checkbox"/>											
6	<input type="checkbox"/>											
7	<input type="checkbox"/>											
8	<input type="checkbox"/>											

<p>CIa: códigos de productos reconocidos por el PMA Lista de productos básicos del PMA específicos en el país de la lista de códigos para estos productos del Manual de Recolección de Datos</p> <p>Otros cultivos Lista de productos básicos y comerciales relevantes en el país de la lista de códigos para estos productos del Manual de Recolección de Datos</p>	<p>CIc/f: códigos de Unidades de Medida</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 = gramos 2 = kilogramos 3 = sacos de 100 Kg. 4 = sacos de 90 Kg. 5 = sacos de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otra 	<p>CIh: Cantidad recibida comparada a la temporada [temporada]:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 = Mayor 2 = Mas o menos lo mismo 3 = Menor -8 = No aplica – la organización tiene menos de dos años de información para comparar
<p>CIi/j: códigos para razones por las cuales vendieron mayor cantidad. Los miembros produjeron más porque...</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 = hubo buena temporada de lluvias, menos plagas y enfermedades, menores perdidas post cosecha 2 = esperaban un buen precio 3 = tuvieron mayor acceso a insumos (semillas, fertilizante, pesticida) que la temporada anterior [temporada anterior] 4 = tuvieron mayor acceso a semillas mejoradas 5 = recibieron capacitación y/o asistencia técnica 6 = tuvieron mayor acceso a créditos que la [temporada anterior] 7 = Cultivaron mas tierra 10 = tuvieron acceso a mas mano de obra que la [temporada anterior] <p>La organización de agricultores vendió mas porque:</p> <ul style="list-style-type: none"> 8 = tuvieron más oportunidades de comercialización que la [temporada anterior] 9 = tuvieron más efectivo para comprar lo producido por lo miembros que durante la [temporada anterior] 11 = tuvieron acceso a mas espacio de almacenaje que la [temporada anterior] 12 = hubo un incremento en el numero de miembros -8 =No aplica (no existe otra razón) 	<p>CIk/l: códigos para razones por las que la venta fue menor Los miembros produjeron menos porque ...</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 = hubo sequía, inundaciones/lluvias, ataques de plagas o enfermedades, o perdidas post cosechas arriba de lo normal o robo 2 = se cultivo menos área. 3 = Por problemas de salud o por que tuvieron otras oportunidades de ingreso 4 = tuvieron menos acceso a insumos (semillas, fertilizante, plaguicidas) que la [temporada anterior] 5 = tuvieron menos acceso a mano durante [temporada anterior] 6 = los precios fueron bajos 11 = tuvieron acceso a menos crédito que la [temporada anterior] <p>La organización de agricultores vendió menos porque ...</p> <ul style="list-style-type: none"> 7 = tuvieron menores oportunidades de comercialización que la [temporada anterior] 8 = tuvieron menos efectivo o crédito para comprar lo producido por los miembros que durante la [temporada anterior] 9 = los miembros vendían por su propia cuenta pues encontraron mejores mercados 10 = Se retiraron miembros de la organización de agricultores -8 =No aplica (no existe otra razón) 	

<p>C2. ¿Como hace la organización para que los productos de sus miembros lleguen a un punto de acopio para vender o para entregar??</p>	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------

<p>C2. códigos método de entrega</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 = La organización recolecta el producto de sus miembros 2 = Los miembros entregan el producto a su Organización 3 = El comprador recolecta el producto de cada uno de los miembros. 4 = Otros

C3. ¿Cuál es la forma más común en que la Organización lleva el producto de sus miembros del centro de acopio hacia el mercado/comprador donde se pueda vender el producto?	_
---	---

C3 códigos método de entrega
 1 = La organización lleva el producto al comprador
 2 = Los compradores recolectan el producto en la Organización.

C4. ¿Cuál es la distancia desde el punto de acopio de la Organización hacia el mercado/comprador donde se vende la mayoría de sus productos?	a	b	1 = Kilómetros 2 = Millas
	_ _ _ _	Unidades _	

C5. ¿Cuánto vale transportar 30 toneladas métricas de producto en ensacado desde el centro de acopio de la organización hacia el mercado/comprador donde se vende la mayoría de sus productos? (Anote "-7" si "No sabe")	_ _ _ _ _ _ _ _
---	-----------------

C6. ¿Cuáles son los tres problemas más críticos que enfrenta su Organización al vender productos en nombre de sus miembros?	a	b	c
	_	_	_

C6: códigos para problemas que enfrentan

1 = Poca demanda de los consumidores para los productos	6 = Restricción de comercio por parte del Gobierno
2 = Acceso limitado a información sobre precios	8 = Pobre infraestructura de transporte
3 = Costos muy altos para acopiar y preparar los granos básicos para la venta en el mercado	9 = No pueden cumplir las demandas de calidad de los compradores
4 = Acceso limitado a créditos para comprarles los granos básicos a sus miembros	10 = Precios impredecibles / fluctuaciones en los precios
5 = Bajo volumen de granos básicos disponibles por parte de los miembros (por ejemplo: por que los compradores pagan tarde, falta de confianza en la organización, baja producción, etc.)	11 = Otros
	-8 = No aplica

C7. Me gustaría saber sobre las últimas cinco ventas de granos básicos o productos procesados que la organización realizó durante la [temporada]. (si son menos de cinco ventas en la [temporada], enumerarlas todas)
(Registre la información sobre las últimas cinco ventas de granos básicos o productos procesado)

	Liste los granos básicos /productos vendidos en las cinco ventas más recientes de productos de la canasta básica del PMA	¿En que mes y año hicieron la entrega de los productos a los compradores?		¿Quién fue el comprador de los granos básicos o producto? (pregunte por tipo de comprador)	¿Tuvo la Organización la capacidad para secar, limpiar, o acondicionar los productos que recibió para poder cumplir con las especificaciones del comprador?	¿Cuál fue la cantidad entregada para esta venta? (tm)	¿Cuánto recibió la Organización de Agricultores?	¿Cuanto de ese total fue pagado a los agricultores?	¿Cómo fueron entregados los granos básicos al comprador?
		Mes	Año		1 = Si 0 = No				
	a	b	bb	c	d	e	f	g	h
1									
2									
3									
4									
5									

C7a: Código productos Cultivos PMA Lista de productos básicos del PMA específicos en el país de la lista de códigos para estos productos del Manual de Recolección de Datos	C7b: códigos de mes 1 = Enero 7 = Julio 2 = Febrero 8 = Agosto 3 = Marzo 9 = Septiembre 4 = Abril 10 = Octubre 5 = Mayo 11 = Noviembre 6 = Junio 12 = Diciembre	C7c: Tipo de código de compradores 1 = Hogares / individuos 2 = Tiendas al por menor 3 = Transformadores/procesadores 4 = Comerciante/operadores de bodega/proveedores de alimentos 5 = Agencia de reservas de alimentos del Gobierno o Instituciones Gubernamentales (escuelas, hospitales, etc.) 9 = PMA 6 = Agencias de Desarrollo Internacional 7 = ONGs nacionales/internacionales 8 = Organizaciones de agricultores -7 = No sabe	C7h: códigos métodos de entrega 1 = Uso de Transporte de la Organización de Agricultores 2 = Uso de transporte contratado por la Organización 3 = Recolección por parte del comprador 4 = Los miembros de la Organización entregan los productos a la organización de agricultores para el comprador. 5 = Otro (especifique)
---	--	---	--

C8.		Durante la [temporada], ¿tuvo su organización que _____ [pregunte por cada una de los numerales] los productos, mas allá de sus prácticas normales para llenar las especificaciones del comprador? (Si es "Si", vaya a c) (Si es "No", vaya a b)	¿Por qué no? (Vaya a siguiente fila o pregunta C9)	¿Fue la organización o sus miembros quienes llevaron a cabo esta operación?
		1 = Si 0 = No	Ver los códigos abajo	1 = Si 0 = No
		a	b	c
1	Secado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Removió material extraño	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Removió granos pequeños o partidos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Removió granos de otros colores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

C8b: Razones para no incrementar la calidad

1 = No hay incremento en el precio para justificar el costo.
2 = El Incremento en precio no es suficiente para justificar el costo.
3 = Calidad recibida de los productos de los agricultores cumplían con las especificaciones del mercado
4 = No había capacidad para mejorar la calidad

C9. ¿Vendió la organización algún tipo de granos básicos bajo contrato (acuerdo firmado) durante la [temporada]? (Si es "Si", vaya a pregunta C10) (Si es "No", vaya a pregunta C12)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
--	--------------------------	------------------

C10. Del monto total de producto especificado en todos los contratos durante la [temporada], ¿que porcentaje de la cantidad realmente se entrego (Si menor al 100 por ciento, vaya a pregunta C11) (Si 100 por ciento, vaya a pregunta C12)	<input type="text"/>
---	----------------------

C11. ¿Cuál fue la principal razón por la que no se entrego la cantidad especificada en contrato?	<input type="checkbox"/>	1 = No tuvieron acceso a la cantidad requerida 2 = No pudieron recolectar la cantidad requerida a tiempo para cumplir con la fecha de entrega 3 = No pudieron cumplir con los estándares de calidad de los compradores. 4 = Los productos no satisfacían las especificaciones de los compradores 5 = El comprador hizo cambios a las cantidades en el contrato 7 = El precio ofrecido no era atractivo al momento de la entrega 8 = La organización de agricultores no contaba con transporte para la entrega de producto 9 = Otro
--	--------------------------	---

C12. Durante la [temporada], ¿vendió directamente a los compradores...? (Señale todos los que aplican)			
1	Afuera de [país]	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
2	Dentro de [país] pero fuera del departamento o región en la que se encuentra	<input type="checkbox"/>	
3	Dentro del departamento/región pero fuera del distrito en el que se encuentra	<input type="checkbox"/>	
4	Dentro del municipio pero fuera del Pueblo/Centro de Comercio en el que se encuentra	<input type="checkbox"/>	
5	Dentro del Pueblo/Centro de Comercio pero fuera de la comunidad en la que se encuentra	<input type="checkbox"/>	
6	Dentro de la comunidad en la que la organización esta basada.	<input type="checkbox"/>	

C13. ¿Ha participado esta organización de agricultores en alguna licitación para la venta de granos básicos o productos procesados? (Si es "No", vaya a pregunta C17)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
--	--------------------------	------------------

C14. ¿Han ganado alguna de estas licitaciones? (Si es "Si", vaya a pregunta C15) (Si es "No", vaya a pregunta C16)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
--	--------------------------	------------------

C15. Por favor brinde la siguiente información sobre las cuatro últimas licitaciones para la venta de granos básicos que hayan ganado. (vaya a pregunta C17 al finalizar esta pregunta)							
	¿Cual fue el producto vendido?	¿En que año se realizo la venta?	¿Quién compro el producto? (Pregunte por el tipo de comprador)	¿Cumplieron con los estándares de calidad requeridos en la licitación? 1 = Si 0 = No	¿Que cantidad fue contratada? especificar (tm)	¿Cumplieron totalmente con el contrato? 1 = Si 0 = No	Si no cumplieron totalmente ¿Por qué razón?
	a	b	c	d	e	f	g
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C15a: códigos de productos Inserte la lista específica de su país de los productos básicos de la lista de códigos para estos productos del Manual de Recolección de Datos				C15c: códigos para tipo de comprador 1 = Hogares / individuos 2 = Tiendas al por menor 3 = Transformadores/procesadores 4 = Comerciante/operadores de bodega/proveedores de alimentos 5 = Agencia de reserva alimenticia / Instituciones de Gobierno (escuelas, hospitales, etc.) 9 = PMA 6 = Agencias de Desarrollo Internacional 7 = ONGs nacionales/internacionales 8 = Organizaciones de agricultores			

C15g: códigos para razones de entrega parcial

- 1 = No pudieron acumular la cantidad requerida
- 2 = No pudieron cumplir con los estándares de calidad del comprador
- 3 = No pudieron cumplir con la fecha de entrega
- 4 = El comprador hizo cambios a las cantidades en el contrato
- 6 = El precio ofertado ya no fue atractivo al momento de la entrega
- 7 = La organización de agricultores no tenía transporte para entregar los granos básicos.
- 9 = Los productos no alcanzaron las especificaciones de los compradores
- 8 = Otros

C16. ¿Por qué razones considera que no ganaron la licitación?

		I = Razón por la que perdieron la licitación 0 = No hubo razón para perder la licitación
1	No teníamos toda la documentación requerida	<input type="checkbox"/>
2	Nuestros productos no alcanzaban los estándares de calidad requeridos.	<input type="checkbox"/>
3	No pudimos pagar la fianza	<input type="checkbox"/>
4	No se completaron los documentos correctamente	<input type="checkbox"/>
5	Se presentaron los documentos tarde	<input type="checkbox"/>
6	El precio era demasiado alto	<input type="checkbox"/>
7	Otro	<input type="checkbox"/>
8	No sabe	<input type="checkbox"/>

C17.		Durante la [temporada], ¿que fuentes de información utilizaron determinar a qué precio vender sus productos?	¿Fue esa información útil para establecer los precios de venta?
		I = Utilizaron 0 = No utilizaron	I = Si 0 = No
		a	b
1	Información pública del mercado (Ej., radio/TV, intercambio de productos básicos, Sistema de mensajes, periódicos, boletines de información de oficinas agrícolas, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Conocimiento personal del mercado (Ej., conversaciones con otros comerciantes/compradores, amigos, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Precio establecido por el comprador a quien le vendió	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Extensionistas / Operadores de bodega	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Precio de piso en Agencia de reserva de alimentos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Otro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(Pregunte solo si entrevistad(a) utilizó información pública de mercado)		<input type="checkbox"/>
C18.	¿Cuál es la fuente de información pública de precios que más a menudo utiliza?	<input type="checkbox"/>

C18: Fuentes de información pública de mercado

- 1 = Radio/TV
- 2 = Boletines de información de las oficinas agrícolas locales
- 3 = periódicos
- 4 = Sistema de mensajes SMS / telefonía móvil
- 5 = Otros



Encuesta de Línea Base y Seguimiento a Comerciantes del Programa P4P

INTRODUCCIÓN

Mi nombre es _____ y estoy trabajando en el Programa Mundial de Alimentos aquí en _____ [nombre del país]. Estamos llevando a cabo una encuesta a comerciantes de granos básicos. ¿Está usted, o la empresa para la cuál trabaja, involucrado en la comercialización de granos básicos? Si fuera así, ¿es usted la persona con más conocimientos acerca del comercio de granos básicos? (es decir: conoce los detalles de la compra y venta de granos básicos)

Entrevistador: Confirme que usted está hablando con un comerciante de granos básicos y que ésta es la persona adecuada, con conocimientos del negocio. Si no es un comerciante o un empleado de una empresa comercializadora de granos básicos, termine la entrevista. Si no es la persona con el conocimiento adecuado acerca del negocio de comercialización de granos básicos, busque a la persona adecuada y empiece de nuevo con la introducción.

El Programa Mundial de Alimentos -PMA- es una organización internacional que distribuye alimento a aquellas personas que lo necesitan. El PMA quiere comenzar a comprar más granos básicos a pequeños agricultores para sus programas de asistencia alimentaria. Cuando el PMA compra a pequeños agricultores, lo hace a través de comercializadores. Por esta razón necesitamos saber cómo funciona el mercado de granos básicos en _____ [nombre del país]. Estamos haciendo encuestas a comerciantes de granos básicos para entender las dificultades que enfrentan al comprar y vender y para buscar la manera en la que el PMA pueda hacer frente a estas dificultades.

Usted ha sido seleccionado para participar en esta encuesta porque usted comercia con granos básicos en un área en donde trabaja el PMA. Su participación es voluntaria y nosotros no vamos a compartir la información que usted nos proporcione con nadie. Nunca vamos a utilizar la información en alguna manera en que usted o su organización puedan ser identificados. Su participación es voluntaria y usted puede decidir no contestar a una o a todas las preguntas si así lo desea. Sin embargo esperamos que participe ya que sus puntos de vista son importantes para nosotros.

Su decisión de participar o no en esta encuesta no va a afectar de ninguna manera, ni positiva ni negativamente, sus opciones de vender granos básicos al PMA.

Esta encuesta tomara alrededor de una hora.

¿Está usted dispuesto a participar en la encuesta?

¿Tiene usted alguna pregunta?

Información de Identificación

Número de cuestionario: (completar previamente)			□□□□
Nombre del país:..... (completar previamente)		Código de País (completar previamente)	□□

Nombre del Departamento:.....		Código del Departamento	□□□□
Nombre del Municipio:.....		Código del Municipio	□□□□
Nombre de la Comunidad:.....		Código de la Comunidad	□□□□
Urbana/Rural	Urbano = 1, Rural = 2		□
Nombre del entrevistado:.....			
Coordenadas GPS.....	□□□	□□□	.□□□□
	DD	MM	.mmm
Fecha de la entrevista	□□□	□□□	20□□□
	Día	Mes	Año
Hora de inicio de entrevista:	□□□:□□□	Hora de finalización:	□□□:□□□
Código del equipo.....	□□□		
Nombre del Entrevistador		Nombre del Entrevistador	
Firma del supervisor/líder del equipo			

Módulo A. Información sobre el negocio

Las siguientes preguntas son acerca de usted y su negocio.

A1. ¿Es usted dueño de este negocio o tiene usted completo conocimiento acerca de la operación de este negocio? (Si es "sí", complete el modulo A y vaya a modulo C) (Si "No", vaya a Modulo B)		<input type="checkbox"/>	1 = Sí 0 = No
A2. ¿Qué tipo de licencia o autorización poseen usted o esta empresa para comercializar?		<input type="checkbox"/>	1 = No está registrado ni autorizado 2 = Registrado/autorizado a nivel local 3 = Registrado/autorizado a nivel municipal 4 = Registrado/autorizado a nivel nacional
A3. ¿Cuál es el nombre de la empresa? (Deje en blanco si no tiene nombre)			
A4. Entrevistador, observe o pregunte si es necesario			
1	Género del dueño o dueña de la empresa.	<input type="checkbox"/>	0 = Masculino 1 = Femenino
2	¿Cuál es el nombre del dueño o dueña de la empresa?		
3	¿En qué año nació el dueño o dueña de la empresa? (Ingrese "-7" para "no sabe")	<input type="text"/>	
4	¿Cuál es el nivel de escolaridad del dueño o dueña de la empresa?	<input type="checkbox"/>	1 = Ninguno 2 = Primaria sin terminar 3 = Completó la primaria 4 = Secundaria sin terminar 5 = Completó la secundaria 6 = Universidad sin terminar 7 = Título universitario -7 = No se

A5. ¿Cuántos empleados tiene la empresa?			
		Pagados	No Pagados
		a	b
			0 = Ninguno -7 = No sabe
1	Familiares	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	No familia	<input type="text"/>	<input type="text"/>

A6. ¿Cuántos años lleva en el negocio de compra y venta de granos básicos?	<input type="text"/>	-7 = No sabe
--	----------------------	--------------

A7. ¿Es la compra y venta de granos básicos su principal fuente de ingresos?	<input type="checkbox"/>	1 = Sí 0 = No
--	--------------------------	------------------

A8. Durante la [temporada], ¿en qué meses compró usted granos básicos? (Ingrese "1" en cada mes que el entrevistado compró granos básicos y "0" si no lo hizo)											
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A9. Durante la [temporada], ¿en qué meses vendió usted granos básicos? (Ingrese "1" cada mes que el entrevistado vendió granos básicos y "0" si no lo hizo)											
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A10. Durante la [temporada], ¿estableció usted algún contrato o acuerdo para comprar granos básicos de algún productor/proveedor en particular?	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No -7 = No sabe
---	--------------------------	----------------------------------

A11. Durante la [temporada], ¿estableció usted algún contrato o acuerdo para vender granos básicos de algún comprador en particular? (por ejemplo: procesadores/fabricas).	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No -7 = No sabe
--	--------------------------	----------------------------------

VAYA A MODULO C

Módulo B: Empleados

Las siguientes preguntas se refieren a la actividad comercial.

B1.		
1	¿Quién es la persona contacto en ésta empresa?	
2	¿Cuál es el número de teléfono del contacto?	
3	¿Cuál es la dirección física de la empresa?	

B2. ¿Qué granos básicos compran? (Entrevistador: ingrese los códigos de los granos básicos citados)	1	<input type="checkbox"/>	Ingrese la lista de granos básicos especifica de país de la lista de códigos en el Manual de Recolección de Datos
	2	<input type="checkbox"/>	
	3	<input type="checkbox"/>	
	4	<input type="checkbox"/>	
	5	<input type="checkbox"/>	
	6	<input type="checkbox"/>	
B3. ¿Cuando es que compran la mayoría de granos básicos antes, durante o después de la principal temporada de cosecha?		<input type="checkbox"/>	B3. Cuando compra granos básicos 1 = Antes de la principal temporada de cosecha 2 = Durante la principal temporada de cosecha 3 = Después de la principal temporada de cosecha
B4. ¿Cuáles son las dos principales fuentes de donde compran los granos básicos? (Entrevistador: enumere las posibles respuestas de la lista si es necesario para que correspondan a las categorías de respuestas) (Ingrese dos respuestas si el encuestado compra alrededor de la misma cantidad de dos proveedores diferentes. Si no, coloque "- 8" en la línea 2.)	1	<input type="checkbox"/>	B4. Compran granos básicos de 1 = Pequeños agricultores 2 = Grandes agricultores 3 = Organizaciones de agricultores 4 = Otros intermediarios/Otras empresas/Agentes locales 5 = Agencias de reserva alimenticia 6 = Bodegas certificadas -8 = No aplica/no hay otra fuente
	2	<input type="checkbox"/>	

	a	b	c	
B5. En promedio, ¿qué cantidad compra en una sola transacción de un vendedor individual?	Cantidad _ _ _ _	Unidad es de Peso _	Unidad de Peso de "otros" (Kg.) _ _ _	B5. Códigos de Unidades 2 = kilogramos 3 = sacos de 100 Kg. 4 = sacos de 90 Kg. 5 = sacos de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otro

FINALICE ENTREVISTA

Módulo C. Capacidad/Perfil del Comerciante

Las siguientes preguntas se refieren a con qué granos básicos comercia y cómo los compra y cómo los vende.

C1. ¿Cuáles de los siguientes equipos posee usted en el negocio de la comercialización y además se encuentran en buen estado de funcionamiento?		
1	Equipo mecánico para limpieza de granos	<input type="checkbox"/>
2	Equipo mecánico para secado de granos	<input type="checkbox"/>
3	Camiones u otros vehículos	<input type="checkbox"/>
4	Equipo para empaque (ensacadora)	<input type="checkbox"/>
5	Instalaciones (sin contar bodegas de almacenamiento)	<input type="checkbox"/>
6	Transporte de tracción animal	<input type="checkbox"/>
7	Medidores de humedad	<input type="checkbox"/>
8	Balanzas, básculas	<input type="checkbox"/>
		1 = Posee 0 = No Posee

C2. ¿Cuándo usted compra el producto, es usted quien va a traer el producto, los vendedores se lo llevan a usted o es una combinación de ambas formas?	<input type="checkbox"/>	1 = Usted va a traer la mayoría (80% o más) 2 = Los vendedores se lo llevan (80% o más) 3 = De las dos formas
--	--------------------------	---

C3. ¿Cuándo usted vende, usted lleva el producto al comprador, el comprador lo recoge o es una combinación de ambas formas?	<input type="checkbox"/>	1 = Usted lleva la mayoría (80% o más) 2 = Los compradores recogen la mayoría (80% o más) 3 = De las dos formas
---	--------------------------	---

C4. Cuándo usted debe transportar granos básicos, ¿qué medio de transporte utiliza normalmente?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1 = Cargado (cabeza o espalda) 2 = Bicicleta 3 = Carretilla de mano 4 = Tracción animal 5 = Motocicleta 6 = Carro 7 = Camión pequeño/pick-up 8 = Camión grande 9 = Transporte público 10 = Lancha/canoa -8 = No aplica/no transporta
---	--	--

C5. ¿Tiene usted acceso a instalaciones para almacenar granos a largo plazo? (Si es "No", vaya a pregunta C9) (Si es "si", vaya a pregunta C6)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
--	--------------------------	------------------

C6. ¿Qué tipo de instalaciones utiliza para almacenar a largo plazo? (Seleccione todas las que apliquen) (Si marca el numero "3", vaya a la pregunta C7, sino, vaya a C8)		
1	Trojas (almacenamiento tradicional)	<input type="checkbox"/>
2	Carpas/cobertores plásticos/laminas de metal	<input type="checkbox"/>
3	Bodegas o silos permanentes (concreto o estructura metálica) de su propiedad	<input type="checkbox"/>
4	Bodegas o silos permanentes (concreto o estructura metálica) que usted renta o utiliza pagando una cuota	<input type="checkbox"/>
		1 = Utiliza 0 = No Utiliza

C7. ¿Cuál es la capacidad total de almacenamiento de la bodega de la que usted es propietario? (Vaya a pregunta C8)	a	b	c	2 = kilogramos 3 = sacos de 100 Kg. 4 = sacos de 90 Kg. 5 = sacos de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otra
	Capacidad _ _ _ _ _ 	Unidad de peso _	Unidad de peso de "otros" (Kg.) _ _ _	

C8. ¿Almacena usted usualmente los granos que compra con anticipación a un incremento en los precios?	_	1 = Si 0 = No
---	---	------------------

C9.	Durante la [temporada], ¿usted _____ [pregunte por cada línea] específicamente para cumplir con requisitos de algún comprador en particular? (Si es "si", , vaya a siguiente fila) (Si es "No", vaya a b)	¿Por qué no? (Vaya a la pregunta de la siguiente línea o a la pregunta C10)	
	1 = Si 0 = No	Ver códigos abajo	
	a	b	
1	Secó	_	_
2	Removió material extraño	_	_
3	Removió granos quebrados o pequeños	_	_
4	Removió granos descoloridos	_	_
5	Removió plagas vivas	_	_
6	Pesó o ensacó	_	_

C9b: Razones para no incrementar calidad 1 = No hay incremento en precio para justificar el costo 2 = El incremento en precio no es suficiente para justificar el costo 3 = Los compradores no tenían especificaciones particulares 4 = La calidad de los productos recibidos cumplen con las especificaciones del mercado 5 = No pudo hacerlo

C10. Durante la [temporada], ¿qué fuentes de financiamiento utilizó para la compra de granos básicos? (Si es "1", vaya a la pregunta C12) (Si no , vaya a la pregunta C11)	_	1 = Solamente fondos propios 2 = Solamente préstamos 3 = Propios y préstamos 4 = Otros
C11. ¿Cuál fue la principal fuente de fondos de donde hizo un préstamo para comprar granos básicos?	_	1 = Banco 2 = Comprador (contrato a futuro) 3 = Empresa proveedora de insumos agrícolas 4 = Institución de micro finanzas/ONG 5 = Amigos/familiares 6 = Otros

C12. Durante la [temporada], usted vendió directamente a compradores...? (Seleccione todos los que apliquen)			
1	Afuera del [país]	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
2	Dentro de [país] pero fuera del departamento en dónde su empresa está basada	<input type="checkbox"/>	
3	Dentro del departamento, pero fuera del municipio en que su empresa está basada	<input type="checkbox"/>	
4	Dentro del municipio, pero fuera de la comunidad o mercado en que su empresa está basada	<input type="checkbox"/>	
5	Dentro de la comunidad o mercado, pero fuera de la comunidad en que su empresa está basada	<input type="checkbox"/>	
6	Dentro de la comunidad o mercado en que su empresa está basada	<input type="checkbox"/>	

Módulo D. Compras & Ventas

Las siguientes preguntas se refieren al producto que usted compró y vendió durante la **[temporada]**.

		a	b	c	d	e	f	
D1. Durante la [temporada] , ¿qué granos básicos compró? (Ingrese códigos en la línea siguiente)		Insertar la lista de granos básicos específicos al país, con códigos de las columnas de abajo						
		□□	□□	□□	□□	□□	□□	
D2. Durante la [temporada] , ¿aproximadamente cuánto de _____ (nombre del producto por columna) compró?	1	Cantidad □□□□□	Cantidad □□□□□	Cantidad □□□□□	Cantidad □□□□□	Cantidad □□□□□	Cantidad □□□□□	Códigos para unidades 2 = kilogramos 3 = sacos de 100 Kg. 4 = sacos de 90 Kg. 5 = sacos de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otro
	2	Unidades de Peso □□	Unidades de Peso □□	Unidades de Peso □□	Unidades de Peso □□	Unidades de Peso □□	Unidades de Peso □□	
	3	Unidad de peso de "otro" (Kg.) □□□□	Unidad de peso de "otro" (Kg.) □□□□	Unidad de peso de "otro" (Kg.) □□□□	Unidad de peso de "otro" (Kg.) □□□□	Unidad de peso de "otro" (Kg.) □□□□	Unidad de peso de "otro" (Kg.) □□□□	
D3. Durante la [temporada] , ¿qué proporción de _____ (nombre del grano en la columna) compró usted de _____ (tipo de vendedor por línea)? (Use proporciones y asegúrese que las filas 1 a la 6 de cada columna sumen 100%) (Ingrese "0" cuando no se compró)								
1	Pequeños agricultores	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	
2	Grandes agricultores	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	
3	Organizaciones de agricultores	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	
4	Otros comerciantes/intermediarios/ Agentes locales	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	
5	Agencias de reserva alimenticia	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	
6	Bodega certificada	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	
7	Otro	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	□□□□	

D4. Durante la [temporada] , ¿cual fue su venta más grande de _____ (nombre del grano de la columna)?	1	Cantidad _ _ _ _	Cantidad _ _ _ _	Cantidad _ _ _ _	Cantidad _ _ _ _	Cantidad _ _ _ _	Cantidad _ _ _ _	Códigos para unidades 2 = kilogramos 3 = sacos de 100 Kg. 4 = sacos de 90 Kg. 5 = sacos de 50 Kg. 6 = toneladas métricas 7 = quintales 8 = Otro
	2	Unidades de Peso _	Unidades de Peso _	Unidades de Peso _	Unidades de Peso _	Unidades de Peso _	Unidades de Peso _	
	3	Unidad de peso de "otro" (Kg.) _ _ _	Unidad de peso de "otro" (Kg.) _ _ _	Unidad de peso de "otro" (Kg.) _ _ _	Unidad de peso de "otro" (Kg.) _ _ _	Unidad de peso de "otro" (Kg.) _ _ _	Unidad de peso de "otro" (Kg.) _ _ _	
D5. Durante la [temporada] , ¿qué proporción de sus ventas de _____ (nombre del grano de la columna) fueron hechas a _____ (nombre del comprador en la línea)? (Use proporciones y asegúrese que las filas 1 a la 10 de cada columna sumen 100%) (Ingrese "0" cuando no se vendió)								
1	Hogares/individuos	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	
2	Tiendas minoristas	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	
3	Transformadores/procesadores	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	
4	Otros comerciantes/bodegas/proveedores de alimento	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	
5	Gobierno, Agencias de reserve Alimenticia o instituciones Gubernamentales (escuelas, hospitales, etc.)	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	
9	PMA	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	
6	Agencias internacionales de desarrollo	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	
7	ONGs internacionales o nacionales	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	
8	Organizaciones de agricultores	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	
10	Otro	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	

Módulo E. Proveedores

Las siguientes preguntas se refieren a dónde compró usted los granos básicos durante la [temporada].

E1.	(Entrevistador: pregunte solamente por los tipos de proveedores mencionados por el encuestado en la pregunta D3)	Durante la [temporada], los granos que usted compró de _____ (tipo de proveedor por línea) ¿estaban suficientemente secos para sus necesidades?	Durante la [temporada], los granos que usted compró de _____ (tipo de proveedor por línea) ¿estaban suficientemente limpios para sus necesidades?	Generalmente, ¿cómo pagó por los productos a _____?	Más o menos ¿cuántos días después de haber recibido el producto, usted realizó el pago a _____?	Durante la [temporada], ¿qué tipo de crédito generalmente le ofreció a _____? (Si “ninguno”, vaya a g) (Si no, vaya a f)	¿Qué tipo de garantía solicitaba usted para otorgar el crédito a _____?	¿Cómo se compara la cantidad de _____ (nombre del producto) comprada a _____ (proveedor) durante la [temporada] contra lo que le compró la [temporada anterior]? (Si es “mayor”, vaya a h) (Si es “menor” vaya a i) (Si “similar”, vaya a siguiente fila o modulo F)	¿Cuál es la razón más importante por la que usted compró más de _____ (tipo de proveedor)? (Vaya a la siguiente fila o al Módulo F)	¿Cuál es la razón más importante por la que usted compró menos de _____? (tipo de proveedor de la columna)
		(Generalmente significa más del 50% de las veces)	(Generalmente significa más del 50% de las veces)	(Generalmente significa más del 50% de las veces)	Si el mismo día, ingrese “0”	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo
		a	b	c	d	e	f	g	h	i
1	Pequeños agricultores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Grandes agricultores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Organizaciones de agricultores/cooperativas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Otros comerciantes /intermediarios/agentes locales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Agencia de reserva alimenticia del Gobierno	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Bodegas certificadas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	Otro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

EIc: Forma de pago 1 = Efectivo 2 = Cheque/voucher 3 = Mercancía/en especie 4 = En efectivo y mercancía 5 = Transferencia bancaria	EIe: Tipos de crédito proveídos 1 = Insumos (semillas/fertilizantes/agroquímicos/implementos) 2 = Efectivo 3 = Efectivo e insumos 4 = Ninguno	EIf: Garantía requerida 1 = Activos como tierra o ganado 2 = Casas u otros inmuebles 3 = Acuerdo de pagar con parte de la cosecha 4 = Acuerdo de pagar en efectivo al momento de la cosecha 5 = No se requiere garantía/relación de confianza 6 = Otro
EIg: Códigos para tamaño de venta 1 = Substancialmente mayor 2 = Similar 3 = Substancialmente menor -8 = No aplica para comerciantes con menos de 2 años en el negocio	EIh: Razones por las que compro más 1 = Los proveedores tenían más producto para vender 2 = Usted compró más para cumplir con una demanda más grande de sus compradores 3 = Enfrentó menos competencia por parte de otros compradores 4 = Tuvo acceso a mayor cantidad de fondos para comprar granos 5 = Tuvo acceso a mayor capacidad de almacenaje de granos 6 = Estableció nuevos contactos con proveedores y amplió su área de compra de granos 7 = Los precios fueron menores 8 = Otro	EIi: Razones por las que compro menos 1 = Los proveedores tenían menos producto para vender 2 = Usted compró menos porque bajó la demanda de sus compradores 3 = Enfrentó más competencia de otros compradores de granos 4 = Proveedores vendieron a alguien más (organizaciones de agricultores, almacenadoras, etc.) 5 = Tuvo acceso a menor cantidad de fondos para comprar granos 6 = Precios fueron más altos 8 = Tuvo menos acceso a espacio de almacenamiento 7 = Otro

Módulo F. Compradores

Las siguientes preguntas se refieren dónde vendió usted los granos durante la [temporada]

Fl.	(Entrevistador: pregunte únicamente acerca de los compradores mencionados por el encuestado en la pregunta D5)	Durante la [temporada], ¿vendió usted productos a _____? (nombre de comprador por línea)	¿Cómo se compara la cantidad de _____ (nombre del producto) vendida a _____ (nombre del comprador) durante la [temporada] contra lo que le vendió la [temporada anterior]? (Si “mayor” vaya a la c) (Si “menor”, vaya a d) (Si “similar”, vaya a e)	¿Cuál es la razón más importante por la que usted vendió más a _____? (nombre de comprador por línea) (Vaya a e)	¿Cuál es la razón más importante por la que usted vendió menos a _____? (nombre de comprador por línea)	Por lo general, ¿cómo le pagan los/las _____? (nombre de comprador por línea)?	¿Alrededor de cuántos días después de haber entregado el producto, usted recibió el pago de _____? (nombre de comprador por línea)?
		1 = Si 0 = No	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ver códigos abajo	Ingrese “0” si fue el mismo día
		a	b	c	d	e	f
1	Hogares/individuos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Tiendas minoristas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Transformadores/procesadores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Otros comerciantes/bodegas/proveedores de alimento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Agencias de Reserva Alimenticia del Gobierno o Instituciones Gubernamentales (escuelas, hospitales, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	PMA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Agencias de Desarrollo Internacional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	ONG’s internacionales o nacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Organizaciones de agricultores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F1b: : Códigos tamaño de venta 1 = Substancialmente mayor 2 = Más o menos igual		F1c: Razones para tener mayores ventas 1 = Fue posible ofrecer mayores estándares de calidad		F1d: Razones para tener menos ventas 1 = No fue posible satisfacer los requerimientos de calidad		F1e: Forma de pago 1 = Efectivo 2 = Cheque/voucher	

3 = Substancialmente menor -8 = No aplica para comerciantes con menos de 2 años en el negocio	2 = Fue posible comprar más granos básicos 3 = Desarrolló nuevas relaciones comerciales 4 = Incremento de la demanda del comprador 5 = Otro	2 = No fue posible comprar suficientes granos básicos 3 = Se redujo la demanda del comprador 4 = Otro	3 = Transferencia bancaria 4 = Mercancía/en especie 5 = Otro
--	--	---	--

Módulo G. Mercadeo

G1.		Durante la [temporada], ¿qué fuentes de información utilizó para determinar el precio de venta de sus granos básicos?	¿Fue ésta información de utilidad para ayudarle establecer los precios a los que vendió sus productos? (Preguntar solo si G1a = 1)
		1 = Utilizó 0 = No utilizó	1 = Sí 0 = No
		a	b
1	Información pública de mercado (por ejemplo: radio/TV, bolsa, Servicios de Mensajería, periódicos, boletines en oficinas agrícolas, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Conocimiento personal del mercado (por ejemplo: hablar con otros comerciantes/compradores, amigos, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Precio establecido por el comprador al que usted le vendió (por ejemplo: establecido por el comprador que usted representa)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Extensionistas o empleados de almacenadoras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Agencias de reserva Alimenticia (nombre específico según el país) precio de puesto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Otro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

G2. ¿Cuál es la fuente pública de información de precios en la que usted más confía?	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------

G2: Fuentes públicas de información de mercados 1 = Radio/TV 2 = Boletines en oficinas agrícolas locales 3 = Periódicos 4 = Servicio de mensajes SMS /teléfono celular 5 = Otro (especifique) _____

G3. ¿En su opinión, cuales son las dos cosas, que tienen el mayor potencial de afectar negativamente su negocio?	a	b
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

G3: Códigos para riesgos del negocio 1 = Capital propio y liquidez limitados 2 = Acceso limitado al crédito 3 = Suministro de energía poco confiable 4 = Precios inestables
--

- 5 = Seguridad/corrupción
- 6 = Alto costo/acceso poco confiable a insumos
- 7 = Impuestos
- 8 = Pago tardío o falta de pago por parte de los compradores
- 9 = Costos de transporte
- 10 = Mercados limitados o acceso limitado a mercados
- 11 = Otro (especifique) _____

G4. ¿Cuenta usted con algún seguro para cubrir algún daño o pérdida de sus productos?	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
--	--------------------------	------------------

G5. Alguna vez, ¿ha almacenado productos en bodegas en dónde le hayan dado a cambio un cupón que usted puede vender, intercambiar o utilizar como garantía para un préstamo? (Si es “Sí”, vaya a la pregunta G6) (Si es “No”, vaya a la pregunta G7)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
---	--------------------------	------------------

G6. ¿Cuál fue la razón más importante por la que usted decidió utilizar este tipo de bodegas? (Vaya a la pregunta G8)	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------

- G6: Razones para utilizar este tipo de bodegas**
- 1 = Posibilidad de hacer un préstamo contra los granos almacenados
 - 2 = Certificación de calidad y cantidad
 - 3 = Más atractivo para los compradores (por ejemplo: mayor seguridad en calidad y cantidad)
 - 4 = Los compradores pagan mejores precios por granos almacenados en bodegas
 - 5 = Mercado más grande/atrae mas compradores
 - 6 = Otro

G7. ¿Cuál fue la razón más importante por la que usted decidió no utilizar este tipo de bodegas?	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------

- G7: Razones para no utilizar este tipo de bodegas**
- 1 = No tiene acceso a este tipo de bodegas
 - 2 = El costo de utilizar este tipo de bodegas es muy alto
 - 3 = No necesita este tipo de bodegas para buscar mercados
 - 4 = Otro

G8. Durante la [temporada], ¿vendió usted granos directamente a una bolsa de intercambio de valores agrícolas utilizando un agente? (Si es “Sí”, vaya a la pregunta G9) (Si es “No”, vaya a la pregunta G11)	<input type="checkbox"/>	1 = Si 0 = No
---	--------------------------	------------------

G9. Durante la [temporada], ¿que cantidad de granos vendió usted a través de una bolsa de intercambio de valores agrícolas? (tm)		Producto	Cantidad(tm)
		a	b
	1	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	3	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

G9a: Códigos de productos
 Ingrese la lista de productos especifica de país de la lista de códigos en el Manual de Recolección de Datos

G10. ¿Cuáles fueron las principales razones por las que usted decidió vender a través de estos intercambios?
Escriba la respuesta

G11. ¿Cuáles fueron las principales razones por las que usted decidió no vender a través de estos intercambios?
Escriba la respuesta

G12. ¿Alguna vez ha vendido granos básicos, por medio de su participación en una licitación?	<input type="checkbox"/>	1 = Sí 0 = No
G13. Durante los últimos tres años, ¿han cambiado mucho los precios que usted paga por los granos básicos que usted compra?	<input type="checkbox"/>	1 = Sí 0 = No
G14. Durante los últimos tres años, ¿han cambiado mucho los precios que usted recibe por los granos básicos que usted vende?	<input type="checkbox"/>	1 = Sí 0 = No

G15. ¿Cómo ha variado la diferencia entre lo que usted paga por los granos y por lo que usted los vende en los últimos tres años? (Si es “Más o menos lo mismo”, vaya a la pregunta G17)	<input type="checkbox"/>	1 = Significativamente mayor (por lo menos 10% más) 2 = Más o menos lo mismo 3 = Significativamente menor (por lo menos 10% menos)
---	--------------------------	---

G16. ¿Qué ha cambiado para que ésta diferencia sea mayor/menor?
Escriba la respuesta

G17. Durante los últimos años, ¿ha hecho usted cambios significativos en relación a cómo y dónde compra o vende granos básicos? Si es así, ¿que cambios hizo y por qué?
--

ANEXO B. ADMINISTRANDO ENCUESTAS DE PANEL

Los pasos en la preparación y administración de las rondas de seguimiento de recolección de datos para un panel de entrevistados, incluye:

Preparación de las portadas previamente completadas, para todos los cuestionarios – Utilizando las portadas de la encuesta de seguimiento, complete previamente las portadas de la nueva encuesta con toda la información de identificación.

- Para la encuesta de *Medios de vida y producción agrícola*, complete previamente los elementos de la sección *Información de Identificación e Información de grupo* de la sección en la página dos del cuestionario así como el nombre del jefe de hogar, esposa del jefe de hogar, y las coordenadas GPS (si es posible) en la página tres.

Asegúrese que el número del cuestionario (u otro número único utilizado para identificar al entrevistado) este correctamente pre-llenado en la esquina superior derecha de ambas páginas. Utilice esta información para ubicar al entrevistado y verificar que sea la misma persona entrevistada en encuestas anteriores. De ser posible, trate de

Recolectando información de panel

- Mantener los números de identificación de los entrevistados (organizaciones de agricultores, productores, miembros del hogar) a lo largo de la ronda de recolección de información para que sea posible conectar la información de línea base de un entrevistado en particular con la información de este mismo entrevistado en encuestas posteriores.
- Ingrese el número correcto de identificación de la organización de agricultores en cada cuestionario de hogares para que la información del hogar pueda conectarse adecuadamente a una organización de agricultores.
- Complete previamente la información de identificación (primera página del cuestionario) y utilícela para verificar que el entrevistado es la persona u organización correcta.
- Complete previamente la información demográfica (características del hogar) y pregunte solamente por los cambios desde la última encuesta.

La importancia de los números de identificación

La consistencia de los números de identificación para la información de panel de organizaciones de agricultores, productores y miembros de hogares es crítica. En particular, porque:

- Los números únicos de identificación de cada organización de agricultores o productor permiten a los analistas conectar la información recolectada en un año a la información de los años posteriores. La incapacidad de relacionar la información con el pasar del tiempo, vuelve a la información de panel no más informativa que la información recolectada por muestras independientes. Por lo tanto es crítico que las oficinas de país asignen números únicos de identificación a cada organización de agricultores, hogar y miembro del hogar y los mantengan en cada ronda de entrevistas.
- Las oficinas de país también deben asignar números únicos de identificación a cada miembro del hogar de un productor y mantener el mismo número asociado a la persona a lo largo de cada ronda de encuestas. Sin un número único de identificación, los analistas no podrán determinar los cambios en los individuos a lo largo del tiempo.
- Es también importante relacionar la información de un hogar con la información de la organización de agricultores a la que el miembro del hogar pertenece. Por ello es importante asegurarse que el número de identificación de la organización de agricultores en cada cuestionario de hogares identifique correctamente a la organización de agricultores de donde el hogar fue seleccionado.

entrevistar a la misma persona entrevistada en encuestas anteriores.

- Para el cuestionario de *Encuesta de organización de agricultores*, complete previamente toda la sección de *Información de grupo e identificación* en la página dos, junto con el nombre de la persona entrevistada y coordenadas GPS de la organización. **Asegúrese que el número del cuestionario (u otro número único utilizado para identificar a la organización) este correctamente pre-llenado en la esquina superior derecha de ambas páginas.** Utilice esta información para ubicar la organización y verificar que sea la misma organización entrevistada en encuestas previas. De ser posible, trate de entrevistar a la misma persona entrevistada en encuestas anteriores.

Prepare los cuadros de información demográfica, previamente completados (encuesta de medios de vida de productores únicamente) – Utilizando información de la encuesta de línea base e información del hogar previamente completada (tabla J2) para el cuestionario de *encuesta de medios de vida de productores y producción agrícola*.

- Ingrese el nombre de todos los miembros del hogar reportados en encuestas anteriores en la columna J2_nombre de la tabla. Ingrese un número único de identificación para cada miembro del hogar en la columna J2_id. El número deberá identificar exclusivamente a cada individuo del hogar y deberá ser el mismo número utilizado para identificar al individuo en las encuestas anteriores. Vea la tabla “Asignando números de identificación” para sugerencias sobre cómo asegurar la asignación de números únicos de identificación.
- Complete previamente la relación de cada individuo con el jefe de hogar y su género en las columnas J2_a y J2_c, respectivamente.
- Calcule la edad actual de cada individuo añadiendo dos años (2) a la edad reportada en la encuesta anterior y complete la edad actual (y el año de nacimiento si es posible) en las columnas J2_e y J2_d, respectivamente. **Si fuese posible, automatice este proceso al combinar la información de la encuesta anterior para completar las tablas impresas y actualizar la edad automáticamente en el proceso.**

Asignando números de identificación

Los siguientes convenios de numeración evitarán duplicar la asignación de números de identificación.

- Para las organizaciones de agricultores y productores, utilice los números de identificación asignados durante la encuesta de línea base.
- Para miembros del hogar, utilice el número de columna de la Tabla J2 en la encuesta de línea base como número de identificación de cada miembro del hogar. Por ejemplo, el miembro bajo el número uno en la lista de la tabla J2 tendrá el número de identificación “1”.
- Al preparar el cuestionario para la primera encuesta de seguimiento, empiece enumerando las filas de la Tabla J3 (nuevos miembros del hogar) con el número 100. Utilice este número de fila como números únicos de identificación para los nuevos miembros del hogar.
- Al preparar el cuestionario para la segunda encuesta de seguimiento, mueva primero todos los nuevos miembros del hogar de la Tabla J3 en la primera encuesta de seguimiento a la Tabla J2 de la segunda encuesta de seguimiento, asegurándose de mover los números únicos de identificación (los cuales empiezan en el número 100) junto con el resto de información. Luego empiece a numerar las filas de la Tabla J3 en el cuestionario de la segunda encuesta de seguimiento, con el número 200.

- ***Ingrese el número único de identificación para el hogar en la esquina superior derecha de la página previamente completada para asegurar que concuerde con las portadas previamente completadas. Si la tabla cubre más de una página, asegúrese que el número de identificación este en cada una de las páginas.***

Utilice cualquier método que funcione mejor para preparar las portadas previamente completadas y tablas de información del hogar. Para las oficinas de país que tengan la capacidad, utilice un programa de base de datos o procesador de palabras para combinar automáticamente la información de las encuestas de línea base a las portadas y tablas de información del hogar. Las oficinas de país que no tengan esta capacidad pueden considerar fotocopias las portadas y tablas de información del hogar de encuestas anteriores o preparar portadas y tablas con información del hogar a mano.

Ensamble de la(s) página(s) previamente completada(s) – Arme todas las páginas previamente completadas asociadas con un entrevistado en particular. ***Asegúrese que el número único de identificación sea el mismo en cada una de las páginas adjuntas.***

- Para el cuestionario de *Encuesta de medios de vida de productores y producción agrícola*, esto requiere ensamblar dos portadas y todas las demás páginas en la tabla de información del hogar, previamente completada (tabla J2).
- Para el cuestionario de *Encuesta de organización de agricultores*, esto requiere únicamente una portada previamente completada.

Prepare todas las restantes páginas (no completadas previamente) de los cuestionarios – Prepare un número suficiente de copias de ambos cuestionarios para administrar la encuesta. Estas copias no necesitan incluir las portadas o tabla de información del hogar, completadas previamente (para el cuestionario de *Encuesta de medios de vida y producción agrícola*). **Los países que utilicen cuestionarios en papel deberán escribir el número de identificación del cuestionario en cada página, en caso de que las páginas se separen durante la visita al campo o después.**

Ensamble los cuestionarios para cada equipo encuestador – Organice los paquetes de páginas previamente completadas en grupos asociados con cada equipo de entrevistas. Luego ensamble los cuestionarios adjuntando (engrapando) las páginas previamente completadas con las demás páginas de los cuestionarios utilizando una secuencia apropiada. Si las páginas previamente completadas han sido organizadas apropiadamente (Ej. Todas las páginas en cada paquete de páginas previamente completadas pertenecen al mismo entrevistado), entonces este paso debería resultar en un juego de cuestionarios completos y específicos del entrevistado. **La primera página de cada cuestionario deberá contener todas las páginas previamente completadas necesarias para identificar al entrevistado, así el encuestador puedan identificar rápidamente el cuestionario apropiado para la entrevista.** Asegúrese que todos los equipos tengan todos los paquetes que corresponden a la organización de agricultores/ comunidad/etc. que visitaran.

Administrando la encuesta

El principal reto en la administración de una encuesta de panel es asegurar que los equipos de encuestadores tengan las páginas principales (portadas) que corresponden a los entrevistados que visiten, asegurar que identifiquen al entrevistado de la encuesta anterior y mantener el vínculo entre las portadas previamente completadas y el resto del cuestionario. Para asegurar que estos desafíos sean abordados es necesario:

Asegurar que el equipo de encuestadores tiene todas las paginas previamente completadas correctas antes de salir al campo – Cada equipo deberá cerciorarse que tienen todas las paginas previamente completadas para las áreas que estarán visitando. También asegúrese que los cuestionarios están ensamblados correctamente (que tengan la identificación del entrevistado en la primera página y cuando apliqué, la información del correspondiente hogar en el espacio apropiado del cuestionario. **Asegúrese que los números de identificación de los cuestionarios en la esquina superior derecha de las páginas previamente completadas, sean los mismos en todas las páginas.**

Ordene todos los cuestionarios de acuerdo a la ubicación de la entrevista – Asegúrese que los cuestionarios estén ordenados según la ubicación de la entrevista (Ej. comunidad, etc.) así el equipo de encuestadores este enterado de todas las entrevistas que necesitara conducir en cada parada. Será difícil regresar para completar una entrevista que pudiera perderse o pasarse por alto.

Identifique al entrevistado – Utilice la información de identificación en la primera pagina del cuestionario para identificar al entrevistado y verificar si el o ella es la misma persona que respondió las encuestas anteriores. De no ser posible ubicar al entrevistado (Ej. El hogar se traslado a otro lugar, la organización de agricultores se deshizo) documente esto para que en futuras encuestas no se tome en cuenta a este entrevistado. Algún nivel de bajas es normal en las encuestas de panel. Sin embargo, los entrevistadores deben realizar un esfuerzo para ubicar a los entrevistados para mantener un tamaño adecuado de la muestra.

Actualice la información de identificación previamente completada – Verifique que la información de identificación es aun la correcta. Tome nota si entrevista a un miembro diferente del hogar, en el lugar apropiado dentro del cuestionario.

Administre la parte principal del cuestionario – Haga todas las preguntas que indica el cuestionario.

Actualice la información del hogar – Al llegar al Modulo J (información del Hogar), pregunte si cada miembro del hogar cuya informacion ya aparece previamente completada en la tabla, es aun un miembro del hogar (pregunta J2_l) y si no lo es, pregunte por que (pregunta J2_m). ***Los entrevistadores deberan ser cuidadosos al preguntar sobre miembros del hogar quienes ya no son parte de este – especialmente si la razon es por que el individuo fallecio.*** Si el individuo ya no es parte de ese hogar, continúe con el siguiente individuo en la lista. Si el individuo aun es miembro del hogar, verifique la informacion previamente completada sobre su relacion con el jefe de hogar (pregunta J2_a), haga la pregunta J2_b, verifique si es necesario, el genero del individuo en la columna J2_c. Luego verifique la edad actual como lo indica la informacion previamente completada de la columna J2_e y haga las preguntas restantes de la tabla utilizando la edad actual para determinar que pregunta debe hacer.

Pregunte sobre los nuevos miembros del hogar – Despues de revisar el estado de todos los miembros del hogar durante la encuesta anteriores, pregunte sobre los nuevos miembros del hogar en la pregunta J3.

ANEXO C. ORGANIZANDO, CONDUCIENDO Y DOCUMENTANDO LAS ENTREVISTAS DE CASOS DE ESTUDIO

Este Anexo provee de los detalles necesarios para la planificación, conducción y documentación de las entrevistas de casos de estudio. Brevemente resume los objetivos del P4P y su relación con el desarrollo de la estrategia de casos de estudio, trata la selección de los participantes del casos de estudio, sugiere como organizar y conducir las entrevistas de casos de estudio y describe como manejar y reportar la información de los casos de estudio.

Los objetivos del P4P y Diseño de casos de estudio

Los casos de estudio deberán enfocarse en como el P4P afecta el comportamiento y situación de las partes afectadas (Ej. Pequeños productores, organización de agricultores y comerciantes) y si estos cambios son esperados o inesperados⁸. Los cambios esperados en situaciones o comportamientos validan la hipótesis del P4P. Los cambios inesperados apuntan a la necesidad de una reexaminación mas profunda sobre las razones por las que el P4P no esta produciendo los resultados esperados. Los resultados inesperados (ya sean contraproducentes o que sirvan de apoyo a los objetivos del P4P) podrían dictar la reevaluación o revisión de ciertos elementos en la estrategia o enfoque del P4P. Los estudios de caso representan la principal herramienta para adquirir este nivel de entendimiento. Por lo tanto, los casos de estudio recolectan información que describe la situación actual de un individuo, establece su situación o comportamiento ha cambiado desde el inicio del P4P, determina hasta que grado el P4P es responsable por los cambios observados⁹, y evalúa si los cambios observados son consistentes con la hipótesis del P4P y si estos son contraproducentes o de apoyo a los objetivos del P4P.

Es evidente que este grado de investigación requiere una comprensión detallada y matizada del P4P – una comprensión que va más allá de lo que este manual puede ofrecer. El siguiente resumen simplista de como el P4P espera influir en la situación y comportamiento de los tres principales grupos objetivo (organizaciones de agricultores, pequeños productores y comerciantes) proporciona un marco esqueleto para la comprensión de los objetivos de los casos de estudio.

- **Organizaciones de agricultores:** El compromiso del PMA de comprar de organizaciones de agricultores provee de una demanda relativamente segura y sustancial que cataliza y/o complementa las actividades de los socios trabajando en el mejoramiento de la productividad de las organizaciones, sus capacidades organizativas y de comercialización para que puedan tener acceso a mercados mas rentables para los productos de sus miembros. Las modalidades innovadoras empleadas por compras para enfrentar las limitantes comunes que enfrentan las organizaciones al acceder a mercados formales, brindan experiencia a las organizaciones dentro de la comercialización competitiva.

⁸ El marco-lógico del P4P contiene una lista completa de los resultados esperados.

⁹ Debido a que algunos sujetos podrán no conocer nada acerca del P4P, los entrevistadores no deberán preguntar al entrevistado si el P4P ha influido en el cambio. En su lugar, los entrevistadores deberán utilizar su propio conocimiento de intervenciones específicas y resultados esperados del P4P para explorar los vínculos entre el P4P y los cambios en las situaciones o comportamientos.

- **Pequeños productores:** El acceso a mercados de mayor valor (como resultado de una mejor calidad, comercialización más efectiva, o acceso mejorado a mercados) provee de un incentivo para el incremento en la inversión de la producción agrícola (Ej. Insumos, calidad, irrigación, mecanización, manejo post cosecha. Expansión de tierra, etc.) los que incrementa los excedentes de comercialización y mejora aun mas los ingresos.
- **Comerciantes:** Con la construcción de las capacidades de las organizaciones de agricultores de acceder directamente a los mercados, el P4P podría estar afectando la cadena de comercialización actual (usualmente denominada por varios niveles de comerciantes de productos). El P4P podrá también comprar de pequeños y medianos productores a fin de construir sus capacidades de proveer de servicios de comercialización a pequeños productores o mejorar sus capacidades para competir con comerciantes más grandes.

La sección titulada “Conduciendo las entrevistas de casos de estudio ” en la pagina 165 provee una guía específica de las estrategias de preguntas y preguntas de verificación para alcanzar los objetivos del casos de estudio.

Seleccionando los participantes de los casos de estudio

Las oficinas de país deberán seleccionar al menos 11 individuos para los casos de estudio participantes. Los individuos deberán incluir al menos 5 hogares, 3 organizaciones de agricultores y 3 comerciantes. Los comerciantes seleccionado pueden incluir aquellos involucrados directamente con el P4P, aquellos involucrados (que compran de) con participantes del P4P, o aquellos potencialmente afectados por el P4P (comprando en las áreas operativas del P4P).

Como regla general, las oficinas de país deberán conducir un adecuado numero de casos de estudio con cada tipo de individuo (y un numero suficiente de estudios de casos de actualidad) para comprender las diferentes dimensiones del desempeño del P4P y explorar los problemas que surjan en su implementación.

El criterio principal para la sección de individuos para el casos de estudio, es seleccionar a aquellos individuos que proveerán de información relevante para el entendimiento de las diferentes dimensiones del desempeño del P4P. Esta estrategia *orientada a la información* o selección *intencionada* dicta que las oficinas de país deberán considerar si los individuos se encuentran en una posición en la que pueden brindar información útil, ya sea si tienen la capacidad o no y si el grupo de individuos seleccionados reflejan el rango de experiencia con el P4P. El pequeño número de casos de estudio requeridos implica que los individuos probablemente no representen el amplio rango de experiencia con el P4P, por lo que las oficinas de país deberán identificar características claves que utilizarán para seleccionar a nuevos individuos. En general, las oficinas de país deberían considerar lo siguiente, al momento de seleccionar los individuos para el casos de estudio.

- Seleccione individuos quienes (debido a su situación o capacidad) es probable que provean de la información más útil relevante al entendimiento del P4P. Para casos de estudio de participantes, esto significara seleccionar individuos quienes estén bien posicionados para brindar información relevante al programa (Ej. Organizaciones de agricultores que brindan recibos de bodega si el sistema de recibos de bodega es una parte clave del programa de país o un comerciante que compite directamente con el PMA para comprar de la Organización de agricultores), individuos que sean especialmente considerados o articulados o individuos

que estén en una posición (presidente de organización de agricultores) de una perspectiva informada mas amplia o particular del P4P.

- Seleccione individuos quienes representan un rango de puntos de vista y experiencias con el P4P. Esto puede incluir una variación en los tipos de y capacidades de organizaciones de agricultores, características personales del individuo, tipos de apoyo de suministros (y socios brindando ese apoyo), áreas geográficas, practicas agrícolas, oportunidades de comercialización, etc. Ver “**Características de los sujetos de**” en la tabla a continuación, por las características a considerar al momento de seleccionar los sujetos de casos de estudio.
- Elija sujetos quienes estén interesados en mantenerse vinculados y participar en potencialmente largas entrevistas dos veces por año, durante la vida del programa piloto.

Características de los sujetos de los casos de estudio

características que las oficinas de país deberían considerar al seleccionar el rango de situaciones y experiencias con el P4P:

Pequeños productores: pequeños productores hombres o mujeres de diferentes edades, tipos de cultivos (básicos o comerciales vrs. productos básicos únicamente), ubicados en diferentes áreas geográficas, tamaño de la tierra cultivada, rol dentro de la organización de agricultores (Ej. Posición de liderazgo vrs miembro de la organización), variedad e importancia de las actividades alternativas de medios de vida.

Organizaciones de agricultores: características de los miembros (Ej. Numero de miembros registrados, porcentaje de mujeres miembros y lideres), tipos y volúmenes de productos recolectados /comercializados, ubicados en diferentes áreas geográficas, utilización de sistemas de recibos de bodega y bolsas de intercambio comercial, participación en licitaciones competitivas o de contratación.

Comerciantes: tipos y volúmenes de productos comercializados, años de estar en el negocio, propietario del negocio hombre o mujer, diferentes áreas geográficas, tipos de comprador o vendedor, utilización de sistemas de recibos de bodega y bolsas de intercambio comercial, vendiendo al PMA.

Los casos de estudio recolectan información cualitativa y no están sujetos a requerimientos de tamaño de muestra asociados con la información cuantitativa. Aun así, la información del casos de estudio representa la principal fuente de evidencia sobre como y por que el P4P produce resultados, fracasa en producir resultados, o genera resultados inesperados y por lo tanto son cruciales para el aprendizaje. Por lo anterior, el número de entrevistas de los casos de estudio necesita ser suficientemente largo para describir confiablemente, la experiencia de los participantes y su reacción al P4P a lo largo del rango de modos potenciales de involucramiento. Un numero bajo de casos de estudio produce información meramente en la forma de anécdota y pone en riesgo el llegar a conclusiones en base a las potencialmente malas experiencias de unas cuantas organizaciones o individuos en base a un numero limitado de decisiones.

Dada la importancia de los casos de estudio en el aprendizaje, los 11 casos de estudio requeridos representan un mínimo de lo que las oficinas de país deberán agregar si el tiempo y recursos lo permiten o si es necesario para un aprendizaje total. Las oficinas de país podrán decidir incrementar el numero de casos de estudio (en general o para individuos en particular) para alcanzar las necesidades de información de sus programas en particular. Por ejemplo, un programa enfatizado en la compra por medio de comerciantes pequeños o medianos podrá decidir conducir más que el mínimo de 3 entrevistas con comerciantes.

Mientras que cada caso de estudio se enfoca en un individuo, organización o negocio, los autores de los reportes de casos de estudio deberán buscar diferentes fuentes de información (Ej. Entrevistas con otros, publicaciones, información secundaria) para expandir y corroborar lo aprendido de la fuente primaria de información y ubicarla en contexto. Por ejemplo:

- Un estudio de caso de una organización debería incorporar discusiones con varios miembros, no solamente el presidente, para obtener un rango de perspectivas.
- Si un productor reporta un rango de precios a lo largo de diferentes mercados a los que tiene acceso, entonces consulte fuentes secundarias de información de mercado para ubicar los precios en contexto.
- Si un comerciante menciona como las intervenciones del Gobierno afectan su negocio, investigue el rol del Gobierno en los mercados para proveer de más contexto al reporte.

Los autores de los reportes podrán incluso utilizar lo que escuchan en otros casos de estudio para ubicar en contexto los hallazgos. Triangular los resultados de una variedad de fuentes puede fortalecer y extender los hallazgos al incorporar perspectivas alternativas, elaboración de contexto, y contribuir al aprendizaje sensible del contexto.

Organizando y Conduciendo entrevistas de casos de estudio

Las entrevistas de casos de estudio representan un enfoque bastante diferente a la recolección de información que las encuestas. Por lo tanto, requieren habilidades diferentes por parte de los encuestadores al momento de realizar la entrevista. Particularmente, mientras las encuestas están altamente estructuradas y por lo general tienen respuestas bien definidas para cada pregunta, las entrevistas de casos de estudio son semi-estructuradas y piden a los entrevistados por retroalimentación más detallada y narrativa. El estilo de conversación de los casos de estudio los vuelve más difíciles de controlar que una entrevista de encuesta. De igual forma, por que no es posible anticipar todas las posibles maneras en las que el entrevistado pueda haber reaccionado al P4P, no es tampoco posible identificar por anticipado las preguntas específicas que serán relevantes a un entrevistado en particular. Los entrevistados es posible que también brinden largas respuestas narrativas a preguntas que varían en importancia. Este factor vuelve crucial que los entrevistados estén bien preparados para guiar la entrevista con preguntas de verificación apropiadas; extraiga los puntos más sobresalientes de las respuestas; y registren las respuestas rápidamente, con precisión y consistencia durante el curso de la entrevista.

Habilidades necesarias de los entrevistadores de Casos de Estudio

Adicionalmente a las habilidades regulares de un entrevistador (estar preparado, ser puntual, cortés, organizado, buen oyente; controlar la imparcialidad; y registrar la información con precisión) los entrevistadores de casos de estudio deberán tener suficiente conocimiento de:

- El P4P para ser capaz de verificar efectivamente sobre como las actividades específicas del P4P afectaron el comportamiento /incentivos de los entrevistados,
- Prácticas agrícolas y de agricultura para que sean capaces de comunicar conocimiento a los entrevistados y así verifiquen efectivamente sobre el comportamiento de los entrevistados, y
- Los objetivos de monitoreo y evaluación para ser capaces de extraer información sobresaliente para el monitoreo y evaluación de las respuestas narrativas y hacer un resumen precisa de la información durante el curso de la entrevista.

Seleccionando y Capacitando a los encuestadores

Las características de los entrevistadores de casos de estudio implican que los entrevistadores deberán jugar un rol mas activo en la conducción de la entrevista y verificación de la que tendrían al conducir una encuesta de entrevista típica. Para ser capaces de guiar la entrevista y verificar apropiadamente, los encuestadores deberán tener un entendimiento detallado del P4P; ambiente y practicas agrícolas locales; y como se espera que el P4P inflencie las oportunidades disponibles y el comportamiento de organizaciones de agricultores, pequeños productores y comerciantes.

La calidad de las entrevistas de casos de estudio dependerá críticamente de la habilidad de los entrevistadores de desarrollar una buena relación con los entrevistados y verificar la información efectivamente. Para ello, los encuestadores deberán estar familiarizados con la agricultura, el P4P, la implementación específica del P4P en el país, y los objetivos del monitoreo y evaluación del P4P. Los entrevistadores con antecedentes agrícolas o algún tipo de experiencia agrícola tienen mayores probabilidades de poseer estas habilidades que aquellos que no poseen este tipo de experiencia. La experiencia con el P4P y/o monitoreo y evaluación son también habilidades deseables.

Las oficinas de país tienen pocas probabilidades de identificar un número suficiente de encuestadores con el grupo de habilidades ideales. Por ello, la capacitación rigurosa es de mucha importancia. Adicionalmente a las habilidades generales de un encuestador, la capacitación deberá enfocarse en desarrollar la capacidad en tres áreas críticas del conocimiento, identificadas a continuación (Ej. Actividades y objetivos del P4P, agricultura local y practicas agrícolas, y los objetivos de monitoreo y evaluación del P4P) y de las habilidades específicas de cómo guiar entrevistas de casos de estudio.¹⁰

Las oficinas de país tienen la responsabilidad de organizar, conducir y reportar los casos de estudio bajo la asistencia técnica y apoyo de la Unidad de Coordinación. Para gestionar la sustancial tarea, las oficinas de país podrían explorar el involucramiento de recursos externos tales como institutos de investigación, universidades, internos, ONGs, socios u otros que ayuden en las entrevistas de casos

Técnicas de entrevista

- Explique el propósito de la entrevista: que la información será utilizada para aprender como el P4P esta funcionando y que partes de la entrevista se publicaran. Si es necesario, obtenga el permiso del individuo para publicar extractos de la entrevista o fotografías.
- La clave para conducir casos de estudio efectivos es aprender a hacer preguntas de verificación correctamente – eso significa, estimular al individuo a producir más información sin añadir sus propias palabras, percepciones, tendencias o soluciones a la conversación. Su tarea es hacer que el entrevistado comparta sus historias y experiencias.
- Los sujetos tendrán sus propios intereses. Usted debe mantener el control de la entrevista y mantenerla orientada a los temas de interés pero de una manera sutil, con respeto hacia los intereses y preocupaciones del entrevistado.
- Observe el lenguaje corporal del entrevistado, su entonación, la forma de hablar y otras señales que le alertaran si hay factores que el sujeto no esta exteriorizando. Tome nota de estos mensajes ‘ocultos’ (Ej. ¿Esta el entrevistado reacio a hablar sobre cierto tema, persona o situación? ¿El sujeto se muestra inquieto en presencia de ciertas personas?) e incluya estas observaciones en su reporte de casos de estudio.
- En la medida posible, pregunte sobre las experiencias o comportamientos actuales del sujeto y no sobre sus opiniones o creencias.
- Triangule – Recolecte información de una variedad de recursos y perspectivas para acumular evidencia convincente de los hallazgos.

de estudio. Debido a las habilidades específicas requeridas y el conocimiento específico del P4P, las oficinas de país necesitarán capacitar y manejar estos recursos cuidadosamente. Cuando sea posible, involucre los recursos del PMA en el proceso (Ej. VAM y M&E en la capacitación y apoyo en el campo, Comunicaciones para la documentación, fotografías y elaboración de reportes).

Conduciendo las entrevistas de casos de estudio

El conducir las entrevistas de casos de estudio de manera efectiva requiere de un perfecto balance entre permitir al entrevistado que se exprese libremente y proveer la guía necesaria para mantener la entrevista en curso y limitar las respuestas improductivas. El entrevistador necesitará permitir que el entrevistado hable; escuchar cuidadosamente sus respuestas; responder con preguntas de verificación apropiadas para llevar al entrevistado a hablar de temas relevantes y cuando sea necesario, cambiar el curso de la entrevista sin ofender al entrevistado.

En general, las entrevistas de casos de estudio, deberán enfocarse en aprender sobre los cambios en la situación del entrevistado, su ambiente o comportamiento y las causas y efectos de estos cambios. El énfasis en el cambio se origina de la expectativa que el P4P cambiara la situación, ambiente operativo o comportamiento de organizaciones de agricultores, pequeños productores o comerciantes. Por ello, las entrevistas de casos de estudio exploran como el P4P ha causado cambios y como estos cambios han afectado el comportamiento y bienestar de los individuos. Aun así, debido a la falta de conocimiento de los individuos sobre el P4P, los entrevistadores deberán utilizar su conocimiento de los resultados específicos del P4P para explorar los vínculos potenciales entre el P4P y el cambio en las situaciones o comportamientos.

Al iniciar la serie de entrevistas que comprenden el caso de estudio completo, el entrevistador deberá establecer alguna información descriptiva sobre la situación de línea base y prácticas del sujeto. Por ejemplo, para los productores, esto incluye información sobre su hogar, prácticas agrícolas, comportamiento de comercialización, etc. Las entrevistas posteriores tendrán más énfasis en evaluar los cambios en la situación o comportamiento del sujeto en relación con la línea base y verificar para determinar las causas y consecuencias de los cambios observados. Las fotografías podrían ser útiles para documentar elementos de la situación o cambios de la línea base. Las oficinas de país deberán considerar utilizar elementos del instrumento relevante de encuesta de línea base para recolectar información de la situación actual del sujeto durante la entrevista inicial.

Las posteriores entrevistas deberán enfocarse en si la situación y comportamiento de los sujetos ha cambiado y como, en relación con la línea base (o la entrevista previa), investigando hasta que grado (por medio de la verificación) las intervenciones del P4P contribuyeron con este cambio, y evaluando si los cambios han sido consistentes con los objetivos del P4P. Por ejemplo:

Entrevistas de Línea Base y Posteriores

- Las entrevistas iniciales establecen la línea base.
- Considere utilizar elementos del instrumento relevante de línea base para recolectar información de la situación actual del sujeto durante la entrevista inicial.
- Las entrevistas posteriores se enfocan en como las situaciones y prácticas han cambiado, hasta donde la intervención del P4P es responsable por el cambio

- La mayoría de programas buscan incrementar la capacidad de las organizaciones de agricultores de acopiar y comercializar los productos de sus miembros. El modelo del P4P supone que el Mercado estable y sustancial provisto por el PMA durante el piloto complementara estas actividades de creación de capacidades de los socios para mejorar las

capacidades de las organizaciones de agricultores. Los casos de estudio de las organizaciones de agricultores podrán por lo tanto, establecer como la organización acopia y comercializa sus productos, determina los tipos de apoyo para la creación de capacidades que la organización ha recibido bajo el P4P, explora como ha cambiado el comportamiento de comercialización, determina si el apoyo en la creación de capacidades ha contribuido a los cambios en el comportamiento de comercialización y hasta que grado, y explora la contribución de compras del PMA (y la modalidad de compras) al proceso de creación de capacidades. Durante el curso de la entrevista ponga atención especial al como y por que un sujeto responde a los incentivos y oportunidades que brinda el P4P y verifique cuidadosamente cuando las respuestas no son las esperadas – resultados inesperados.

- Un(a) productor(a) sujeto del caso de estudio podría reportar que el o ella esta produciendo mas productos comparado con el momento de la línea base. El entrevistador deberá indagar preguntando como ha cambiado la producción, que ocasiono este cambio y como el cambio ha afectado el bienestar del entrevistado. El entrevistador deberá anotar cuidadosamente la causa del cambio y verificar si la causa esta relacionada con el P4P. Por ejemplo, si un entrevistado manifiesta que los altos precios de la temporada anterior fueron lo que lo motivo a incrementar la producción, entonces el entrevistador deberá utilizar su mejor conocimiento del P4P y la verificación efectiva para determinar si el P4P fue responsable del incremento en precios.
- Un entrevistador podría preguntar si un productor esta comercializando una proporción mayor o menor de sus excedentes a través de la organización de agricultores. Si el productor esta comercializando una proporción mayor a través de la organización, el entrevistador deberá verificar las razones y relacionarlas con las intervenciones del P4P. Por lo que el entrevistador pudiese preguntar por que el productor eligió comercializar una proporción mayor de sus excedentes a través de la organización. Si un productor manifiesta que ha sido debido a que la organización encontró mercados para productos de mejor calidad a precios mas altos, entonces el entrevistador necesitara continuar verificando sobre los precios actuales (antes y después de los nuevos mercados), los costos de obtener una mejor calidad de los productos, y otros temas relevantes a como las intervenciones del P4P están actualmente afectando el comportamiento y bienestar.

Los objetivos de aprendizaje de los casos de estudio determinaran las preguntas que un entrevistador hará durante la entrevista. Las guías de entrevista de casos de estudio en el Anexo D ofrecen algunas sugerencias básicas en el contenido de las entrevistas de caso de estudio. Debido a las diferencias en las estrategias y contextos de los 21 países piloto del P4P, las guías de entrevistas sugeridas no son exhaustivas o preceptivas. En todo caso, proveen de un menú de temas y preguntas que las oficinas de país pueden modificar /adaptar a sus necesidades para lograr los objetivos de aprendizaje específicos de contexto. Como regla general, los entrevistadores deberán confeccionar sus preguntas para explorar si y como la situación o comportamiento han cambiado y verificar (utilizando su conocimiento del P4P) para conocer las causas y efectos del cambio reportado y relacionar estos cambios con los objetivos del P4P. Las preguntas en si dependerán de que quieren las oficinas de país aprender y de las características del programa P4P del país.

Administración de la información de los casos de estudio

La evidencia cualitativa de los casos de estudio es extremadamente detallada y matizada. El contexto en el que un sujeto hablar de un problemas, las palabras y conceptos que utiliza e incluso el lenguaje corporal u otras señales sutiles pudiesen afectar la interpretación. Por que es difícil extraer información significativa de los casos de estudio, es entonces crucial que las oficinas de país documenten cuidadosamente la información obtenida en los casos de estudio. Esta sección describe algunas técnicas para documentar y reportar los resultados de los casos de estudio.

Transcripción de entrevistas

Los entrevistadores deberán registrar las entrevistas con cuanto detalle les sea posible. De ser posible, grabe la entrevista con una grabadora de cassettes u otro aparato de grabación para facilitar la creación de una transcripción completa en la oficina. Las oficinas de país deberán transcribir cada entrevista y proveer la transcripción como un anexo al reporte de casos de estudio. La transcripción deberá registrar los comentarios textuales del sujeto e identificar claramente los comentarios (observaciones, opiniones y análisis, etc.) del entrevistado.

El Reporte de casos de estudio

El reporte de casos de estudio deberá hacer un resumen de la información clave obtenida a lo largo de la entrevista. Podría incluir fotografías si estas contribuyen a que el lector comprenda mejor la información. Los casos de estudio son una herramienta de aprendizaje, no una publicación de relaciones publicas. Por lo tanto, el reporte de casos de estudio deberá enfocarse principalmente en la facilitación del aprendizaje y no en contar una historia de éxito. Los casos de estudio (entrevistas y reportes) deberán enfocarse en que están haciendo los sujetos y por que tiene relación con los objetivos del P4P.

Los reportes de casos de estudio son acumulativos en el sentido que reportan y sintetizan el aprendizaje de una serie de entrevistas conducidas a lo largo de los cinco años del piloto. Las oficinas de país deberán por lo tanto anexaran la información de cada entrevista a aquella recolectada durante entrevistas previas. El reporte resultante documenta una situación en evolución y provee de una rica fuente de información para comprender como los sujetos están involucrados en el P4P. Cada sección del reporte (asociado a una entrevista discreta) debería concluir con una lista (o tabla) de los temas clave en los que hay dar seguimiento en las entrevistas posteriores. Esta lista brinda algo de continuidad al reporte en si.

Elementos del reporte de casos de estudio

Al inicio de cada reporte, incluya:

- Perfil del sujeto
- Situación de la línea base y comportamiento
- Objetivos de aprendizaje

En cada adición al reporte resultante de una entrevista individual, incluya:

- Detalles de la entrevista

En general, el reporte debería describir los detalles del sujeto así como los objetivos específicos del caso de estudio, proveer suficientes antecedentes del sujeto para establecer el contexto necesario para interpretar los hallazgos, resumir los hallazgos relativos a los objetivos específicos de aprendizaje del caso de estudio en particular y presentación de las lecciones aprendidas. Un Anexo del reporte debería contener una transcripción completa de las entrevistas.

No existe una longitud exacta para un reporte de casos de estudio. Sin embargo, deberían ser lo suficientemente detallados para presentar adecuadamente los hallazgos, pero no deberán contener

información que no contribuye a la comprensión de los principales hallazgos y lecciones. La mayoría de reportes de casos de estudio han sido de cinco o seis páginas de largo.

Más específicamente, los reportes de casos de estudio deberán incluir los siguientes elementos:

Perfil del Sujeto – Resumiendo características básicas relevantes (y relativamente estadísticas) del sujeto. Las oficinas de país podrán considerar utilizar elementos del instrumento de encuesta de línea base para recolectar esta información de manera relativamente estructurada. Para los diferentes tipos de sujetos, el perfil incluirá información sobre:

- **Pequeños productores:** Organizaciones de agricultores a las que pertenece el miembro del hogar; posiciones de miembros del hogar dentro de la organización; nombre, edad, género y posición dentro del hogar de todos los miembros del hogar; ubicación (coordenadas GPS, distrito, comunidad, región, campamento, etc.); fuentes primarias de medios de vida, tipo de hogar, etc.
- **Organizaciones de Agricultores:** Nombre de organización de agricultores, estado legal, mayor o menor nivel de afiliación, estructura de los miembros y liderazgo (Ej., número, género, posición por género, pertenencia de tierra, etc.); pagos de membresía y cuotas; número y género de los empleados; ubicación (coordenadas GPS, distrito, comunidad, región, campamento, etc.); etc.
- **Comerciantes:** Nombre y fecha de fundación de la compañía, nombre, género, edad, y otras características personales del propietario; ubicación del negocio (coordenadas GPS, distrito, comunidad, región, campamento, etc.); productos principales que comercializa; principales vendedores/compradores; promedio de volúmenes comercializadas, etc.

Las oficinas de país por lo general recolectarán la mayoría de información del perfil durante la entrevista inicial (probablemente utilizando elementos del instrumento de encuesta de línea base) y solamente documentarán cualquier cambio importante en la información durante las entrevistas posteriores.

Condiciones de línea Base – Describe características relevantes de la situación del sujeto y su comportamiento al momento de la entrevista inicial (línea base). La información más relevante dependerá del tipo de sujeto, la estrategia de P4P del país, como se involucra este sujeto en particular o como se ve afectado por ella y de los objetivos de aprendizaje de la entrevista. Las condiciones de línea base difieren de la información en el perfil del sujeto en gran manera porque estas están más sujetas a cambios en el tiempo mientras que las características de perfil son más estáticas. Los elementos relevantes de la descripción de línea base de los tres principales tipos de sujeto, incluyen:

- **Pequeños productores:** Área de tierra cultivada, tipos y cantidades de cultivos producidos, tipos y cantidades de cultivos vendidos, método y ubicación de las ventas, precios y otras características de mercados disponibles, uso de insumos, productividad, prácticas de manejo de post-cosecha; etc.
- **organización de Agricultores:** Ubicaciones disponibles, servicios que ofrecen a sus miembros, tipos y cantidades de productos vendidos; tipos primarios de mercados /compradores; precios y otras características de mercados disponibles; forma en la que

acopian productos de sus miembros (Ej. Compran antes de identificar un comprador o solamente después); servicios que ofrecen a sus miembros; etc.

- **Comerciantes:** Principales productos comercializados, principales vendedores/compradores; manera y extensión del involucramiento con pequeños productores y organizaciones de agricultores; promedio de volúmenes comercializados; características del mercado (nivel de competencia); etc.

Objetivos de aprendizaje – Los encuestadores deberán abordar un caso de estudio con los objetivos específicos de aprendizaje. Estos objetivos servirán de guía para seleccionar las preguntas y estrategia de verificación. El reporte de casos de estudio deberán documentar estos objetivos de aprendizaje. Estos objetivos podrán cambiar a medida que el caso de estudio evolucione y nuevas situaciones emerjan. Aun así, el objetivo principal de aprendizaje probablemente no presente cambios. Por ejemplo, una oficina de país podrá diseñar un caso de estudio de un comerciante, para comprender como las compras del P4P directamente a organizaciones de agricultores, afecta el ambiente comercial (Ej. proveedores, precios, etc.) para comerciantes de sectores privados haciendo negocios en las áreas operativas del P4P. A medida evolucione el programa, podrá involucrarse directamente con comerciantes seleccionados. Esto podrá cambiar los objetivos de aprendizaje de entrevistas posteriores. La sección de los objetivos de aprendizaje deberá incluir una breve discusión sobre como la oficina de país espera que el P4P afecte al sujeto entrevistado.

Detalles de la entrevista – Documente los detalles de la entrevista específica. Esto deberá incluir el nombre, edad, género y posición de los participantes en la entrevista; la ubicación específica de la entrevista; y cualquier otra información que afectaría la comprensión o interpretación de los resultados.

Actualización de contexto – Documente cualquier cambio importante/relevante al contexto del caso de estudios. Los factores contextuales incluyen características del perfil del sujeto; características relevantes del ambiente político, comercial u otro ambiente; o alteración de los objetivos de aprendizaje del caso de estudio desde la línea base o entrevista anterior.

Hallazgos – Los hallazgos son la evidencia o información cruda recolectada durante la entrevista. Describe (utilizando evidencia específica de la entrevista) los principales hallazgos de la entrevista relativos a los objetivos de aprendizaje. ¿Como, si de alguna manera, ha cambiado la situación del sujeto o su comportamiento desde la última entrevista?, ¿que dice el sujeto ha motivado este cambio? ¿Como este cambio ha cambiado el negocio o bienestar del sujeto?

Conclusiones/lecciones aprendidas – Las conclusiones sintetizan los hallazgos para desarrollar conclusiones asociadas con los resultados del P4P. Del ejemplo en “Hallazgos”, las conclusiones podrán responder preguntas por ejemplo: ¿como influyo el P4P al cambio? ¿Es el cambio un resultado esperado o inesperado del P4P? ¿Sirve de ayuda o es contraproducente a los objetivos del P4P? ¿Qué factores contextuales ayudan a describir la causa del cambio? Si el cambio fue inesperado, ¿existen factores contextuales que causaron el comportamiento o respuesta inesperada? Las lecciones aprendidas relacionan conclusiones con el contexto más amplio. Por ejemplo, una lección podría ser que una intervención en particular aplicada en un contexto en particular produce un resultado en particular. Asegúrese de proveer de elementos relevantes al contexto en declaraciones de conclusiones para facilitar la comprensión e interpretación. Las lecciones aprendidas provisionales probablemente garantizaran el seguimiento en futuras entrevistas para recolectar información adicional ya sea para validar o invalidar la lección provisional.

Temas claves para el seguimiento – Tome nota de temas clave (sin resolver) para el seguimiento en futuras entrevistas. Esto puede incluir preguntas o temas que no pudieron ser tratados en su totalidad o resueltos durante la entrevista, son hechos recurrentes o preguntas que requieren seguimiento constante o temas que salieron a flote después de reflexionar sobre la entrevista. Esta sección provee de continuidad a partir de una entrevista a la otra.

Casos de estudio – temas de interés

Este capítulo se ha enfocado principalmente en los casos de estudio participantes. Aun así, las oficinas de país podrán conducir casos de estudio de interés como lo necesiten para explorar sobre temas especiales o situaciones que surjan durante de la implementación. Los casos de estudio de interés difieren de los casos de estudio de participantes porque se enfocan en un tema más amplio más que en una variedad de temas que pudiesen ser relevantes a un individuo. También, además de recolectar información de un individuo u organización, un caso de estudio de interés por lo general recolectará información de una variedad de fuentes para poder comprender los diferentes aspectos y perspectivas del tema de interés.

ANEXO D. GUÍAS DE ENTREVISTAS DE CASOS DE ESTUDIO

Las siguientes preguntas son solamente sugerencias. Las oficinas de país deberán diseñar sus entrevistas de casos de estudio para alcanzar sus propios objetivos de aprendizaje.

Organizaciones de Agricultores

Estructura de la Organización y membresía

1. ¿Ha incrementado o disminuido el número de miembros en la organización, durante el último año? Si es así, ¿Cómo y por que?
2. ¿Es esta una organización solamente para hombres, solo mujeres o de participación mixta?
 - a. Si es mixta, ¿están hombre y mujeres equitativamente representados? ¿la mezcla entre hombres y mujeres cambiado durante el último año? ¿Cómo y por que? ¿Ha afectado el balance en genero la manera en la que organización opera o los servicios que brinda? ¿Cómo y por qué?
 - b. ¿están hombres y mujeres equitativamente representados en posiciones de liderazgo? ¿Ha cambiado la mezcla de mujeres y hombres dentro de posiciones de liderazgo durante el último año? ¿Cómo y por que? ¿Ha afectado el balance en genero en posiciones de liderazgo la manera en la que organización opera o los servicios que brinda? ¿Cómo y por que?
3. ¿Ha mejorado el acceso a crédito de la organización durante el último año y en relación a los años anteriores (Ej. Es más fácil obtener préstamos, nuevas fuentes de préstamos, mejores términos de préstamos, diferentes tipos de préstamos, etc.)?
 - a. Si es si, ¿Cómo y por que? (Ej. ¿cambio algo dentro de la organización que hizo más fácil obtener préstamos?) ¿Como ha cambiado la habilidad de la organización de acopiar y comercializar los productos de sus miembros?
4. ¿es capaz esta organización de ofrecer a sus miembros de algún tipo de financiamiento entre la temporada de cosechas y la venta de sus productos? (Ej. Prestamos en efectivo, pago parcial de los cultivos vendidos por medio de la organización, etc.)?
 - a. Si es si, ¿ha cambiado la habilidad de la organización de proveer este tipo de financiamiento durante el último año? ¿Cómo y por que? ¿Como ha cambiado la habilidad de la organización de acopiar y comercializar los productos de sus miembros?
5. ¿Ha recibido el personal o líderes de la organización algún tipo de capacitación durante el último año?
 - a. Si es si, ¿que tipo de capacitación? ¿Ha esta capacitación mejorado la capacidad de la organización de servir a sus miembros? Explique como.

6. ¿Ha cambiado el tipo de apoyo o asistencia que recibe la organización por parte de Gobierno, ONGs, compradores u otros, durante el último año? ¿Cómo y por que?
 - a. Si es si, ¿como ha cambiado esto, la habilidad de la organización de servir a sus miembros?

Instalaciones y Servicios

1. ¿Ha mejorado el acceso de la organización a instalaciones de almacenamiento durante el último año?
 - a. Si es si, ¿Cómo ha cambiado la habilidad de la organización de acopiar y comercializar los productos de sus miembros?
2. ¿Ha cambiado la forma en la que la organización comercializa los productos de sus miembros, durante el último año (Ej. Diferentes compradores, diferentes mercados, diferentes formas de hacer llegar sus productos al Mercado, diferentes mecanismos de contratación, etc.)?
 - a. Si es si, ¿Cómo y por que? ¿Como ha cambiado el precio que los miembros reciben por sus productos? Explique.

Comercialización

1. ¿Ha cambiado la cantidad o tipo de productos que la organización comercializa en nombre de sus miembros durante el último año? Si es si, ¿Cómo y por que?
2. Durante el último año, ¿vendieron los miembros una proporción más grande o menor de excedentes comercializados a través de la organización y en comparación con años anteriores? Si es si, ¿Cómo y por que?
3. ¿Ha mejorado la organización, la calidad de los productos que vende durante el último año y en relación con los años anteriores (Ej. Menor contenido de humedad, menor proporción de material extraño, granos quebradizos, granos descoloridos, etc.)?
 - a. Si es si, ¿Por qué (Ej. Nuevas capacidades, nuevos mercados, etc.)? ¿como hizo la organización para mejorar la calidad de los productos (secado, limpiado, etc.)? ¿Quién compro los productos de mejor calidad? ¿El precio que recibieron, justifico los costos por mejorar la calidad?
4. ¿Han cambiado los costos de comercializar productos de la organización (Ej. Transporte, comisiones, etc.) durante el ultimo año y en relación con los años anteriores? Si es si, ¿Cómo y por que?
5. El precio que recibió la organización por sus productos durante el último año, ¿fue mayor, menor o similar al precio que recibió el año anterior?
 - a. Si fue mayor o menor, ¿Por qué fue? ¿como afecto esto, el ingreso de los miembros productores?

6. ¿cuales son los principales obstáculos que enfrenta la organización en la comercialización de sus productos y en la obtención de un buen precio? ¿Han habido cambios durante el último año? Si es si, ¿Cómo y por que?
7. ¿Vendió la organización algún producto por medio de contratos en el último año?
 - a. Si es si, ¿que tipo de contratos? ¿Como ayudo el tipo de contrato a la organización acopiar los productos y venderlos? ¿afecto el precio que la organización recibió? ¿Cómo y por que?
 - b. ¿cumplió la organización la totalidad de los contratos que firmo? Si no, ¿Cómo y por que no? ¿Cuales fueron los principales obstáculos que le impidieron cumplir con los contratos?
8. ¿Participo la organización en algún tipo de licitación para la venta de sus productos, durante el último año?
 - a. Si es si, ¿tuvo dificultades la organización tratando de responder a la licitación (Ej. Determinando precios, llenando o entregando los formularios, cumpliendo los requerimientos, etc.)? Explique.
 - b. ¿Gano la organización alguna de las licitaciones en las que participo?
 - i. Si es si, ¿como compara el vender por medio de una licitación a las demás maneras de vender que utiliza la organización?
 - ii. Si es no, ¿Cuales fueron las principales razones por las que la organización no gano la licitación?
 - c. ¿Ha mejorado la habilidad/capacidad de la organización de participar en licitaciones durante el último año? Si es si, ¿Cómo y por que?
9. ¿Como determina la organización el precio por el cual venderán sus productos? ¿Utilizo la organización alguna otra fuente de información de precios durante el último año y en comparación con años anteriores? Si es si, ¿cuales fuentes utilizaron y fueron estas de ayuda para obtener mejores precios?
10. ¿Hizo la organización algo diferente que no haya sido mencionado ya para vender sus productos durante el último año, que no hayan hecho en años anteriores (Ej. Vender a través de la bolsa de intercambio de valores, retener productos para vender cuando el precio sea más alto, etc.)? Si es si, ¿Por que? (¿hubo algún cambio que trajo mejores oportunidades, etc.?)

Pequeños productores

Organización de agricultores

1. ¿Ha cambiado significativamente la membresía o liderazgo de la organización de agricultores a la que pertenece durante el último año (Ej. Muchos miembros nuevos, muchos miembros se retiraron, más hombres/mujeres en posiciones de liderazgo, etc.)? Si es sí, ¿Cómo ha cambiado esto el valor de la organización para usted (Ej. Tipos, calidad o relevancia de los servicios que ofrecen; etc.)?
2. ¿Ha empezado la organización de agricultores a ofrecer diferentes servicios o asistencia en el último año, que no ofrecía antes o han cambiado los términos por los que la organización ofrece estos servicios o asistencia?
 - a. Si es sí, ¿Cómo y porque? ¿Ha afectado este cambio el valor que usted tiene de la organización? ¿Cómo y porque?

Prácticas y producción agrícola

1. ¿Ha realizado algún cambio significativo en sus prácticas agrícolas durante el último año (Ej. Ha cultivado más/menos tierra, ha cambiado los cultivos que cosecha, ha contratado más /menos mano de obra, ha utilizado más /menos fertilizantes o semilla mejorada, etc.)?
 - a. Si es sí, ¿Cómo y porque? (Ej. Acceso a más tierra, más insumos, más insumos con subsidio, mano de obra, crédito, etc.)
2. ¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrentan tratando de incrementar la producción? ¿Se ha facilitado de alguna manera, hacer frente a estos obstáculos durante el último año? Si es sí, ¿Cómo y porque? Y ¿cómo ha afectado esto su producción?
3. ¿Su producción de cultivos ha incrementado o disminuido durante el último año y en relación con años anteriores? Si es sí, ¿Cómo y porque?
 - a. Si es sí, ¿gasto más en insumos (semillas, fertilizantes, mano de obra, tierra, mecanización agrícola, etc.)? Si es sí, ¿El incremento en los ingresos cubrió los incrementos en los costos?
4. ¿Su ingreso neto de los cultivos durante el último año, incremento o disminuyó y en comparación con años anteriores? Si es sí, ¿Cómo y porque?
5. ¿Vendió sus cultivos de alguna forma diferentes durante el último año y en comparación con años anteriores (Ej. A diferentes compradores, vendió más /menos a través de la organización de agricultores, guardo para la venta cuando los precios fueran más altos, etc.)? Si es sí, ¿Cómo y porque? (Ej. Acceso mejorado a los mercados, mejor almacenamiento, diferentes compradores, etc.)
6. ¿Vendió usted más, menos o más o menos lo mismo de sus productos a comerciantes o a través de la organización de agricultores durante el último año y en comparación con años anteriores? Si vendió más o menos cantidad, ¿por que y como afectó sus ingresos?

7. ¿Cuales son los más grandes obstáculos que enfrenta tratando de obtener un buen precio por sus productos? ¿Se ha facilitado de alguna manera, hacer frente a estos obstáculos durante el último año? Si es si, ¿Como y porque?
8. ¿recibió mejores precios por los productos que vendió durante el último año y en comparación con años anteriores? Si es si, ¿Cómo y porque?
9. ¿Han cambiado los roles que juegan hombre y mujeres de su hogar en la producción agrícola durante el ultimo año? (Ej. Diferentes tareas, diferentes roles en la comercialización, etc.)
 - a. Si es si, ¿Como y porque? ¿Ha cambiado esto la manera en que se toman decisiones en su hogar, respecto a la producción o comercialización de productos agrícolas o acceso a los ingresos que provienen de la agricultura?
10. ¿Perdió más, menos o cantidad similar de cultivos debido al deterioro, pestes, animales u otras fuentes durante el último año y en comparación con años anteriores? Si fue más o menos, ¿cuales fueron las principales causas de esta diferencia?
11. ¿Hizo algo diferente durante el último año y en comparación con años anteriores, para mejorar la calidad (Ej. Menor nivel de contenido de humedad, menor proporción de material extraño, granos pequeños, quebrados descoloridos) de los cultivos que vendió?
 - a. Si es si, ¿Como y porque? (diferente comprador/mercado) ¿recibió un mejor precio por mejorar la calidad? ¿Quien le compro el producto de mejor calidad?
 - b. Si es no, ¿Porque no? (Ej. No hubo compensación por mejorar la calidad, falta de acceso a equipo/recursos necesario, etc.)
12. Durante la ultima temporada de comercialización, ¿donde obtuvo la información de precios de los productos? ¿tuvo acceso a alguna nueva fuente de información de precios? ¿le ayudo esta información a obtener un mejor precio por sus productos que en temporadas anteriores? Si es así, ¿Como y porque?

Seguridad Alimenticia

1. ¿Obtuvo su hogar, mas, menos o alrededor de la misma cantidad y variedad de alimentos para consumo propio durante el ultimo año y en comparación con años anteriores? Si fue más o menos cantidad, ¿cuales fueron las principales razones por las que obtuvieron más o menos alimentos para el consumo en el hogar?
2. ¿Compro su hogar, mas, menos o alrededor de la misma cantidad de alimentos para consumo propio durante el ultimo año y en comparación con los años anteriores? Si fue más o menos cantidad, ¿cuales fueron las principales razones por las que compro mas/menos alimentos?
3. En su hogar, ¿les falto más, menos o más o menos la misma cantidad de tiempos de comida durante el último año y en comparación con años anteriores? Si fueron más o menos, ¿cuales fueron las principales razones por las que les falto más o menos tiempos de comida?

Fuente de Medios de Vida

1. El ingreso obtenido en el hogar, ¿fue mayor, menor o mas o menos el mismo durante el ultimo año y en comparación con años anteriores? Si fue mayor o menor, ¿Cuáles fueron las principales razones de este cambio?
2. La proporción de ingresos atribuidos a la venta de cultivos en su hogar, ¿incremento, disminuyo o fue similar durante el ultimo año y en comparación con años anteriores? Si incremento o disminuyo, ¿como y porque?

Acceso a crédito

1. ¿Ha mejorado la habilidad de su hogar de tener acceso a préstamos (ya sea en efectivo o en especie) durante el último año y en relación con años anteriores (Ej. Más prestamistas dispuestos a brindar crédito, mejores términos, más éxito en la obtención de crédito, mayor fondo disponible)?
 - a. Si es si, ¿Cómo y porque? ¿Cómo ha afectado la habilidad de obtener préstamos sus actividades agrícolas, los ingresos que obtiene de la agricultura y los ingresos de su hogar?

Gastos del Hogar

1. ¿Han incrementado, disminuido o se han mantenido más o menos igual los ingresos de su hogar, durante el último año y en comparación con años anteriores? Si han incrementado o disminuido, ¿como y porque (Ej. Que gastos han incrementado/disminuido y porque)?

Bienes del Hogar

1. En su hogar, ¿tienen más, menos o más o menos los mismos bienes que poseían el año anterior? Si tienen mas o menos, ¿que bienes cambiaron y porque razón?

Servicios del hogar

1. ¿Ha cambiado la situación de su hogar durante el último año (Ej. Casa mas grande /pequeña, mejores /peores materiales, mejor/peor suministro de agua, mejor/peor servicio sanitario, etc.)? Si es si, ¿Como y porque?

Comerciantes

Información del Negocio

1. ¿Ha cambiado significativamente la estructura o naturaleza de su negocio durante el último año (Ej. Incremento o disminución del tamaño, cambios en los productos comercializados, el comercio de productos se volvió una fuente más o menos importante de ingresos, etc.)? Si es sí, ¿como y porque?
2. ¿Ha establecido o abandonado acuerdos para la compra de productos a proveedores específicos durante el último año?
 - a. Si es sí, ¿como y porque? ¿Cómo ha afectado esto a su negocio?
3. ¿Ha establecido o abandonado acuerdos para la venta de productos a proveedores específicos durante el último año?
 - a. Si es sí, ¿como y porque? ¿Cómo ha afectado esto a su negocio?

Capacidad

1. ¿Ha cambiado significativamente la manera en la que compra productos durante los últimos años (Ej. Diferentes proveedores, diferentes regiones, diferentes acuerdos con los proveedores, diferentes formas de transporte, etc.)? Si es sí, ¿como y porque?
2. ¿Ha cambiado significativamente la manera en la que vende productos durante los últimos años (Ej. Diferentes compradores, diferentes acuerdos con los proveedores, diferentes formas de transporte, etc.)? Si es sí, ¿como y porque?
3. ¿cuales son los principales retos que enfrenta al vender o comprar productos? ¿Han cambiado estos retos con los años? Si es sí, ¿como y porque?
4. ¿Ha cambiado su habilidad para almacenar, limpiar o transportar productos durante los últimos años? Si es sí, ¿como y porque y como ha afectado esto a su negocio?
5. ¿Ha cambiado la calidad de los productos que usted compra (contenido de humedad, proporción de material extraño, granos quebrados, pequeños descoloridos) en los últimos años?
 - a. Si es sí, ¿como y porque y como ha afectado esto a su negocio?
6. ¿Ha cambiado la calidad de los productos que usted vende (contenido de humedad, proporción de material extraño, granos quebrados, pequeños descoloridos) en los últimos años?
 - a. Si es sí, ¿como y porque y como ha afectado esto a su negocio?
7. ¿Hizo usted algo para mejorar la calidad de los productos que usted compra antes de venderlos?

- a. Si es si, ¿porque? ¿Es esto una cambio reciente en sus prácticas? Si es si, ¿que lo motivo?
 - b. Si es no, ¿Por qué no?
8. ¿Compro más, menos o más o menos la misma proporción de productos directamente de productores en el último año y en comparación con los años anteriores? Si fue mas o menos, ¿por que fue y como ha cambiado esto su negocio?
9. ¿Ha cambiado significativamente el precio que paga a los productores por sus productos en los últimos años? Si es si, ¿como y porque?
10. ¿Compro más, menos o más o menos la misma proporción de productos directamente de organizaciones de agricultores en el último año y en comparación con los años anteriores? Si fue mas o menos, ¿por que?
11. ¿Ha cambiado significativamente el precio que paga a las organizaciones de agricultores por sus productos en los últimos años? Si es si, ¿Cómo y porque?

Comercialización

1. ¿Como determina los precios a los que compra y vende sus productos? ¿Ha cambiado la forma en la que determina los precios a los que vende o compra sus productos en los últimos años? Si es si, ¿como y porque?
2. ¿Participo en alguna licitación para la venta de productos durante el último año?
 - a. Si es si, ¿enfrento algún tipo de dificultad tratando de responder a la licitación (Ej. Determinando el precio, llenando o entregando los formularios, cumpliendo los requerimientos, etc.)? Explique.
 - b. ¿Gano alguna de las licitaciones en las que participo?
 - i. Si es si, ¿como compara el vender a través de una licitación con las demás formas en las que vende sus productos?
 - ii. Si es no, ¿cuales fueron las principales razones por las que no gano la licitación?

ANEXO E: FORMATOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN DE ORGANIZACIONES DE AGRICULTORES

Información de Ventas de organización de Agricultores (OA)

(Llene este formulario para cada acuerdo individual de venta de productos – aun cuando el acuerdo se cumpla o no)

Fecha de recolección de datos (ingrese solamente si transcribe la información de los registros de la OA)	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border: none; text-align: center;"> _ _ / _ _ / _ _ _ _ </td> </tr> <tr> <td style="border: none; text-align: center;">Día/Mes/Año</td> </tr> </table>	_ _ / _ _ / _ _ _ _	Día/Mes/Año
_ _ / _ _ / _ _ _ _			
Día/Mes/Año			
¿Los datos en este formulario, fueron copiados de notas escritas o registros de computadora?	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%; text-align: center; border: none;"> _ </td> <td style="width: 70%; text-align: center; border: none;">0= No 1 = Si</td> </tr> </table>	_	0= No 1 = Si
_	0= No 1 = Si		

Información de identificación de Organización de Agricultores

Nombre de la Organizaciones de Agricultores	
Código de la Organización de Agricultores (un numero único de identificación para la organización)	

Información de Ventas

1. Numero de identificación del Contrato o venta (un numero único de identificación para la venta)										
2. Producto vendido (ingrese nombre y código de la lista de códigos de cultivo)	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center; border: none;">Nombre</td> <td style="width: 50%; text-align: center; border: none;">Código</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"></td> <td style="border: none;"></td> </tr> </table>	Nombre	Código							
Nombre	Código									
3. Fecha de acuerdo de los términos de venta	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border: none; text-align: center;"> _ _ / _ _ / _ _ _ _ </td> </tr> <tr> <td style="border: none; text-align: center;">Día/Mes/Año</td> </tr> </table>	_ _ / _ _ / _ _ _ _	Día/Mes/Año							
_ _ / _ _ / _ _ _ _										
Día/Mes/Año										
4. Fecha de entrega final hecha al comprador (día/mes/año)	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border: none; text-align: center;"> _ _ / _ _ / _ _ _ _ </td> </tr> <tr> <td style="border: none; text-align: center;">Día/Mes/Año</td> </tr> </table>	_ _ / _ _ / _ _ _ _	Día/Mes/Año							
_ _ / _ _ / _ _ _ _										
Día/Mes/Año										
5. Cantidad acordada para entregar al comprador (toneladas métricas).										
6. Cantidad real entregada (toneladas métricas) (Si la cantidad entregada fue menor a la especificada en la pregunta 5, vaya a las preguntas 7 y 8. Si la cantidad entregada fue mayor o similar a la cantidad en la pregunta 5, vaya a pregunta 9)										
7. Razones por las que la cantidad entregada fue menor a la cantidad contratada	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border: none; padding-left: 10px;">1 = no tuvo acceso a la cantidad requerida</td> </tr> <tr> <td style="border: none; padding-left: 10px;">2 = no pudo acumular la cantidad requerida para entregarla a la fecha establecida</td> </tr> <tr> <td style="border: none; padding-left: 10px;">3 = no pudo cumplir con los requerimientos de calidad del comprador</td> </tr> <tr> <td style="border: none; padding-left: 10px;">4 = los productos no cumplían con las especificaciones del comprador</td> </tr> <tr> <td style="border: none; padding-left: 10px;">5 = el comprador hizo modificaciones a la cantidad acordada</td> </tr> <tr> <td style="border: none; padding-left: 10px;">6 = el comprador cancelo el acuerdo</td> </tr> <tr> <td style="border: none; padding-left: 10px;">7 = el precio ofertado ya no era atractivo al momento de la entrega</td> </tr> <tr> <td style="border: none; padding-left: 10px;">8 = la organización de agricultores no contaba con transporte para entregar los productos</td> </tr> <tr> <td style="border: none; padding-left: 10px;">9 = otro (especifique) _____</td> </tr> </table>	1 = no tuvo acceso a la cantidad requerida	2 = no pudo acumular la cantidad requerida para entregarla a la fecha establecida	3 = no pudo cumplir con los requerimientos de calidad del comprador	4 = los productos no cumplían con las especificaciones del comprador	5 = el comprador hizo modificaciones a la cantidad acordada	6 = el comprador cancelo el acuerdo	7 = el precio ofertado ya no era atractivo al momento de la entrega	8 = la organización de agricultores no contaba con transporte para entregar los productos	9 = otro (especifique) _____
1 = no tuvo acceso a la cantidad requerida										
2 = no pudo acumular la cantidad requerida para entregarla a la fecha establecida										
3 = no pudo cumplir con los requerimientos de calidad del comprador										
4 = los productos no cumplían con las especificaciones del comprador										
5 = el comprador hizo modificaciones a la cantidad acordada										
6 = el comprador cancelo el acuerdo										
7 = el precio ofertado ya no era atractivo al momento de la entrega										
8 = la organización de agricultores no contaba con transporte para entregar los productos										
9 = otro (especifique) _____										
8. Si es necesario, Provea de información adicional para las razones por las que hubo una diferencia entre la cantidad contratada y la cantidad entregada.										
9. Precio por tonelada métrica que recibió la organización por esta venta (incluya el valor)										

de consideraciones en especie recibidas como pago parcial o total)		
10. Monto total que la organización de agricultores pago por los productos en esta venta (incluya el valor de consideraciones en especie recibidas como el valor de cualquier tipo de anticipo de insumos, etc.)		
11. Tipo de comprador	1 = hogar/individuo 2 = tienda minorista 3 = transformadores/procesadores 4 = procesadores (otros diferentes a transformadores) 5 = comerciante/ proveedor de alimentos 6 = agencia de reserva alimenticia del gobierno 7 = institución del gobierno (Escuelas, hospitales, etc.) 8 = Programa Mundial de Alimentos (PMA) 9 = Agencia de desarrollo internacional 10 = ONG nacional/Internacional 11 = organización de agricultores 12 = Otro (especifique) _____	
Si todos los productos acopiados para esta venta están incluidos en la lista del registro de “Información de recibos de productos”, entonces no es necesario completar las preguntas 12 a 17.		
¿Cuántos productores de cada tipo a continuación contribuyeron con esta venta?	Hombres	Mujeres
12. numero total de productores individuales que contribuyeron a la venta		
13. numero total de <u>pequeños productores</u> quienes son <u>miembros</u> de la organización quienes contribuyeron a la venta (Utilice la definición específica de pequeño productor del país)		
14. numero total de productores quienes <u>no son miembros</u> de la organización quienes contribuyeron a la venta		
¿Que cantidad (en toneladas métricas) entrego cada uno de los siguientes para la venta?	Hombres	Mujeres
15. cantidad total (toneladas métricas) entregada por <u>pequeños productores miembros</u> de la organización (Utilice la definición específica de pequeño productor del país)		
16. cantidad total (toneladas métricas) entregada por <u>productores individuales</u> quienes <u>no son miembros</u> de la organización		
17. cantidad total (toneladas métricas) entregada por <u>alguno otro diferente a un productor individual</u> (comerciante, otra organización de agricultores , etc.)? (no desglose por genero)		
18. Tipo de contrato bajo el cual se vendió el producto.	1 = sin contrato 2 = licitación competitiva 3 = licitación modificada (PMA) 4 = contrato directo 5 = contrato anticipado 6 = venta negociada por medio de la bolsa de intercambio de valores 7 = Otro (especifique) _____	
19. ¿cuanto le costo a la organización de agricultores preparar los productos para la venta? (Incluya costos variables asociados <u>únicamente</u> con esta venta. Incluya (alguna porción) de los costos fijos si pueden ser razonablemente atribuidos a esta venta (Ej. depreciación). Si no puede separar los costos en algunas de las siguientes categorías, ingrese el monto total en esta línea)		
Secado		
Limpieza		
Selección y Clasificación		
Pesado /Ensacado (costo de los sacos, cocido de sacos)		
Almacenamiento		

Transporte	
Comisiones de Venta	
Otro(especifique) _____	
20. ¿Cual fue el monto total de cualquier tipo de impuestos pagados por esta venta (Ej. VAT, renta, etc.)?	

Información de miembros de organización de agricultores

(Utilice esta información para mantener registros actualizados de los miembros de la organización)

Nombre A	Numero de identificación del productor (copie del listado de miembros) B	Genero (masculino/femenino) C	Numero total de (unidad de área aplicable) cultivada D	Año que ingreso a la Organización de Agricultores E
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				
16.				
17.				
18.				
19.				
20.				
21.				
22.				
23.				
24.				
25.				
26.				
27.				
28.				
29.				
Agregue filas según sea necesario				

Información de no-miembros de la Organización

(Utilice este formulario para tener control de los productores individuales quienes no son miembros pero venden a o por medio de la organización)

Nombre A	Numero de identificación de la organización (asigne un numero único de ID) B	Genero (masculino/femenino) C	Numero total de (unidad de área aplicable) cultivada D
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
11.			
12.			
13.			
14.			
15.			
16.			
17.			
18.			
19.			
20.			
21.			
22.			
23.			
24.			
25.			
26.			
27.			
28.			
29.			
Agregue filas según sea necesario			

Información de miembros de la Organización

(Utilice este formulario para mantener registros actualizados de otras organizaciones miembros de esta organización, por ejemplo una cooperativa primaria que es miembro de un sindicato de cooperativas)

Nombre A	Numero de identificación de la organización (asigne un numero único de ID) B	Año en que ingreso a la Organización de Agricultores C
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		
16.		
17.		
18.		
19.		
20.		
21.		
22.		
23.		
24.		
25.		
26.		
27.		
28.		
29.		