

COMPRAS PARA EL PROGRESO (P4P) MANUAL DE RECOLECCION DE DATOS



Preparado para el Programa Mundial de Alimentos
y Sistema Internacional de Administración



Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN	2
LA IMPORTANCIA DE LOS INSTRUMENTOS COMUNES DE RECOLECCION DE DATOS	2
CONVENCIONES DE DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS	3
<i>Etiquetas de Datos/Nombres de Variables</i>	3
Registro de cantidades	4
Valores faltantes	5
Tiempo de la Recolección de Datos.....	6
En referencia a las temporadas agrícolas	7
Unidades Monetarias	8
Estimando los Valores en Especies.....	8
Organización de la Base de Datos.....	8
PERSONALIZANDO LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	10
Códigos de Países.....	11
En referencia a las Organizaciones de Agricultores	11
Cultivos, Ganado, Unidades de Peso, y Códigos de Unidades de Área	12
Definición de Pequeños Productores	15
Edad escolar.....	16
DESCRIPCION DE LAS PREGUNTAS	17
Instrumento de Línea Base y Seguimiento para Organización de Agricultores	17
Instrumentos de Línea Base y Seguimiento a Medios de vida y Producción agrícola de pequeños productores	47
ApENDICE A - FORMATOS DE LAS VARIABLES	119

INTRODUCCIÓN

Este manual describe los tres instrumentos de recolección de datos del Programa Compras para el Progreso (P4P), diseñados para los estudios de las organizaciones de agricultores, pequeños productores y comerciantes. El manual proporciona la información y el entendimiento detallado necesarios para administrar las encuestas y asegurar que los instrumentos se aplicarán consistentemente en los 21 países pilotos del programa P4P. Su propósito es proporcionar la información detallada necesaria para:

- Personalizar adecuadamente los instrumentos a la situación específica de cada país;
- Explicar el significado exacto de cada pregunta y respuesta a los capacitadores y entrevistadores con el fin de asegurar exactitud y consistencia en la interpretación durante la capacitación y la administración de datos, y
- Facilitar la traducción exacta de los instrumentos en los idiomas locales relevantes.

La información contenida en este manual es particularmente importante para P4P por el contexto de múltiples países del estudio piloto. Los tres instrumentos de recolección de datos (Ej. Los cuestionarios de Organizaciones de Agricultores, Medios de Vida y producción Agrícola de los Pequeños Productores y los Comerciantes) comprenden las herramientas clave para la recolección de datos primarios en apoyo a la evaluación de nivel del programa de P4P. Los estudios deben recolectar datos consistentes en todos los 21 países pilotos del P4P para apoyar a los indicadores y análisis requeridos para el monitoreo, evaluación y aprendizaje a nivel de programa.

Primeramente, el manual explica por qué es importante utilizar instrumentos de recolección de datos comunes en todos los 21 países pilotos de P4P. La siguiente sección describe los elementos de diseño de los instrumentos incluyendo las convenciones utilizadas para referenciar variables, medir el peso, las unidades de área y registrar los datos. La tercera sección proporciona orientación a las oficinas de los países acerca de cómo adaptar los instrumentos de recolección de datos a la ambientación única de cada país y a la implementación de P4P. La cuarta sección contiene descripciones detalladas de cada pregunta y respuesta en cada uno de los tres instrumentos. Estas descripciones son críticas para asegurar uniformidad en la capacitación del entrevistador, traducción exacta de los instrumentos en el lenguaje local, y administración consistente de los instrumentos (Ver el Anexo A para los formatos de las variables numéricas para las preguntas o cada instrumento).

Existen dos versiones de la encuesta de Organización de Agricultores y Medios de Vida y producción Agrícola de los Pequeños Productores, levemente modificados para la encuesta de línea base y seguimiento. La descripción de estos instrumentos en este manual cubre ambas versiones de los cuestionarios.

LA IMPORTANCIA DE LOS INSTRUMENTOS COMUNES DE RECOLECCION DE DATOS

Compras para el Progreso es un programa piloto en 21 países que es implementado relativamente de forma independiente por las oficinas de los países individuales. Ya que es un programa global, con requerimientos de monitoreo y evaluación a nivel de programa, es

necesario recolectar datos consistentes en todos los 21 países pilotos para apoyar el aprendizaje a nivel de programa. Al mismo tiempo, cada país tendrá sus necesidades únicas para monitorear y evaluar los datos que pueden o no coincidir con las necesidades de nivel de programa.

La Unidad P4P en Roma ha diseñado tres instrumentos de recolección de datos – para organizaciones de agricultores, pequeños productores, y comerciantes – para apoyar los requerimientos de monitoreo y evaluación a nivel de programa. Estos instrumentos contribuyen a los indicadores de evaluación del programa contenidos en el marco de trabajo global. Los instrumentos de línea base también recolectan datos para documentar las condiciones del pre-programa que puedan o no ser relevantes para los indicadores específicos.

Debido a la necesidad de una consistencia en el establecimiento de datos para el monitoreo y evaluación a nivel de programa, es importante que cada país recolecte los datos contenidos en los instrumentos de encuesta y los recolecte de una manera consistente. *Por lo tanto, los países no pueden borrar o cambiar ninguna de las preguntas de los instrumentos.*

Las oficinas de los países pueden decidir, agregar preguntas a los instrumentos para acomodar variaciones específicas de cada país en la implementación y datos asociados necesarios. Sin embargo, las oficinas de los países deben asegurarse que las preguntas agregadas no alteren la interpretación de las preguntas existentes. En particular, deben ser sensitivos a cómo las preguntas agregadas afectan el flujo de las preguntas o cambian el contexto de las preguntas existentes. Para facilitar el proceso de adición de datos en todos los países y preservar la integridad de los datos, *es importante no cambiar las referencias de las preguntas al agregar las preguntas.* En particular, no cambie los números de las preguntas existentes.

Enumere las preguntas insertadas con decimales (e. g., enumere una pregunta 10.1 si se inserta entre las preguntas existentes 10 y 11). Ver la sección de “Etiquetas de datos /Nombres de Variables” en la pagina **Error! Bookmark not defined.** para una descripción de referencia de las preguntas.

Además, para agregar preguntas, las oficinas de los países pueden necesitar crear las palabras o categorías de las respuestas que se apeguen a la situación dada en el país. La sección de “Personalizando los Instrumentos de Recolección de Datos” en la página 10 describe las construcciones que pudiesen necesitar y como se pueden implementar esta personalización.

CONVENCIONES DE DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS

Esta sección explica los elementos comunes de diseño de los instrumentos de recolección de datos. Estos incluyen etiquetas de datos/ nombres de variables, convenciones de medidas, estructura de la base de datos y manejo de los datos.

Etiquetas de Datos/Nombres de Variables

Ya que la Unidad P4P en Roma sumará los datos de línea base de todos los 21 países pilotos de P4P, es importante que cada país utilice la misma variable y la misma etiqueta para cada dato. Para asegurar esta consistencia, los cuestionarios emplean un enfoque sistemático para las etiquetas de los datos. La etiqueta para cada respuesta describe su posición en el cuestionario y facilita la concordancia de los datos primarios con los instrumentos de recolección de datos. Si

los países mantienen el sistema de etiquetas tal y como aparece en los instrumentos, entonces los datos pueden ser agregados como una sola pieza a lo largo de todos los países. Los analistas que deseen definir más intuitivamente las etiquetas de datos/nombres de variables pueden renombrar las variables durante el análisis, *pero no deben cambiar las etiquetas de datos/nombres de variables en los archivos de los datos primarios*. Esta sección describe las convenciones utilizadas para etiquetar los datos en los cuestionarios de línea base.

Cada cuestionario contiene un número de módulos que están denotados con letras mayúsculas. Las preguntas en cada modulo están enumeradas secuencialmente comenzando con "1" y precedido por la letra del módulo. Por ejemplo, la tercera pregunta del modulo C es C3. Cuando las preguntas tienen múltiples partes (Ej. múltiples filas y columnas) la etiqueta de la variable es la letra del módulo y el número de la pregunta seguida de un guión bajo y luego la fila de referencia (siempre un número) y luego la posición de la columna (siempre una letra minúscula). La Figura 1 proporciona dos ejemplos de etiquetaje de la variable. El contenido de cada celda de la tabla es la etiqueta (nombre de la variable) para esa celda. Así, la etiqueta a en la fila 1 y la columna (a) de la pregunta A5 en la Figura 1 especifica el modulo (A), la pregunta número (5), la posición de la fila (1), y la posición de la columna (a). La etiqueta/nombre de la variable para una pregunta de una sola respuesta contiene solamente el modulo y número de la pregunta (Ej. A7 en la ilustración de la Figura 1).

Figura 1. Convenciones de referencia de preguntas

A5. ¿Cuántos empleados tiene la compañía/negocio?				
		Pagados	No pagados	0 = Ninguno -7 = No sabe
		a	b	
1	Miembros de la familia	A5_1a	A5_1b	
2	No-Familiares	A5_2a	A5_2b	
A7. ¿Es el comercio de productos su principal fuente de ingresos?			A7	1 = Si 0 = No

Registro de cantidades

Los 21 países piloto de P4P utilizan una variedad de unidades de medidas de cantidades (Ej. peso). Aún dentro de los países, los entrevistados pueden reportar cantidades (Ej. peso) en una variedad de unidades dependiendo de la región, artículo o producto, o modo o tiempo de cosecha, venta, o compra. Por ejemplo, los pequeños productores pueden reportar ventas de

maíz antes de la principal cosecha en silos o alguna otra medida local no estándar y reportar ventas después de la temporada en términos de número de sacos de 50 kilogramos. Los instrumentos de línea base de recolección de datos deben recolectar datos cuantitativos de una manera que se acomoden las respuestas agregadas sobre las cantidades en todos los países. Para asegurar la recolección de medidas de cantidad comparables en todos los países y circunstancias, y reducir el potencial de errores al convertirlas a la unidad estándar en el campo, los cuestionarios de datos recolectan información sobre el número de unidades; el nombre de la unidad; y cuando la unidad no es estándar, el peso de la unidad en kilogramos. La Figura 2 ilustra como registrar las cantidades / pesos.

Valores faltantes

Es imposible para una persona que no sea el entrevistador(a) (por ejemplo, una persona que está ingresando o analizando datos) sepa cómo interpretar una respuesta en blanco (Ej. no llenada). La posible interpretación incluye: (1) el entrevistado no pudo responder la pregunta, (2) el entrevistador olvidó llenar la respuesta u olvidó hacer la pregunta, (3) el entrevistado respondió "0", ó (4) el entrevistador legítimamente se saltó la pregunta porque no era relevante para el entrevistado. Para evitar confusión sobre cómo interpretar los campos en blanco, *los entrevistadores deben siempre ingresar cualquiera de las respuestas válidas o un código de valor faltante en cada campo. A menos que se señale lo contrario, si el entrevistado no responde una pregunta por alguna razón, el entrevistador debe llenar el campo completo con "-9" (el código de valor faltante).* Lo anterior contempla dos excepciones:

1. Al administrar el cuestionario en papel, el entrevistador legítimamente omite una pregunta debido a un patrón de omisión, entonces el campo se puede dejar en blanco o no llenado. En este caso, el estatus de la pregunta es obvia desde el patrón de omisión y puede completarse con el código de valor faltante, automáticamente, durante el análisis.
2. Al programar el cuestionario por un PDA, el programador PDA debe diseñar el programa para que automáticamente entre los códigos de los valores faltantes de las preguntas omitidas.

Figura 2. Registro de cantidades/Pesos

Considere como se podrían registrar dos respuestas diferentes para las siguientes preguntas::

1. Si el entrevistado reportó comprar alrededor de 5 sacos de 100 kilogramos de un vendedor individual, el entrevistador debe escribir los siguientes datos:

	a	b	c	
B5. En promedio, ¿cuánto es más o menos la cantidad que usted compra de una sola vez a un vendedor individual?	Cantidad	Unidades	Unidad de peso de "otro" (kg)	1 = gramos
	_0 _0 _0 _5	_3	_ _ _	2 = kilogramos
				3 = sacos de 100 Kg.
				4 = sacos de 90 Kg.
				5 = sacos de 50 kg
				6 = toneladas métricas
				7 = Otro

2. Si el entrevistado reportó que compró alrededor de dos carretas llenas de maíz y que cada carreta contiene suficiente maíz para llenar siete sacos de 50 kilogramos, entonces el entrevistador debe escribir los siguientes datos:

	a	b	c	
B5. En promedio, ¿cuánto es más o menos la cantidad que usted compra de una sola vez a un vendedor individual?	Cantidad	Unidades	Unidad de peso de "otro" (kg)	1 = gramos
	_0 _0 _0 _2	_7	_3 _5 _0	2 = kilogramos
				3 = sacos de 100 kg
				4 = sacos de 90 kg
				5 = sacos de 50 kg
				6 = toneladas métricas
				7 = Otro

La cantidad es "2" (carretas), la unidad de medida es "otro" (código 7), y el peso de la unidad de medida (carreta) en kilogramos es "350" (7 sacos multiplicado por 50 kilogramos por saco).

Tiempo de la Recolección de Datos

Los estudios se enfocan en la producción agrícola de los pequeños productores y organizaciones de agricultores y decisiones y conductas de mercadeo. Los hogares, en particular, pueden encontrar difícil acordarse exactamente de las cantidades que sembraron, que cosecharon, vendieron o perdieron; cuanto gastaron en insumos; o cuanto ganaron de las ventas de los

productos. Para mejorar el acordarse de esta crucial información, las encuestas deben administrarse tan pronto se hayan tomado estas decisiones. *Por lo tanto, el tiempo adecuado para el estudio de hogares es al final de la cosecha principal y en la temporada de comercialización. Este tiempo aplica para ambos, la línea base y los estudios de monitoreo subsecuentes. Conduzca todas las encuestas a hogares al final de la cosecha principal y período de comercialización y al mismo tiempo para cada nueva ronda de recolección de información.*

Como descrito en el documento de Estrategia de Muestreo de Línea Base, los datos de línea base para las organizaciones de agricultores deben ser recolectados en cuanto las organizaciones comienzan a participar en el P4P, pero antes que inicien las actividades realmente. Ya que las oficinas de los países pueden agregar más organizaciones de agricultores en cualquier momento durante los cinco años pilotos del programa, esto implica recolección de datos de línea bases continuas. Una vez las líneas bases estén establecidas, las oficinas de los países deben llevar a cabo la recolección de datos anuales como apoyo al monitoreo o evaluación de las organizaciones de agricultores, al mismo tiempo que el estudio de hogares de los pequeños productores cada año. *Sin embargo, es importante resaltar que las subsecuentes encuestas recolectan información para un período comparable de tiempo (Ej. Todas las temporadas agrícolas por un periodo de 12 meses).*

En referencia a las temporadas agrícolas

También para mejorar la memoria, los cuestionarios preguntan sobre los datos agrícolas en términos de temporadas agrícolas en lugar de años calendarios. Sin embargo, el número y tiempo de las temporadas agrícolas dentro de un periodo de 12 meses varía en cada país. Para asegurar que los estudios recolectan datos para períodos comparables de tiempo, los cuestionarios deben reflejar el tiempo y número de temporadas agrícolas en cada país. Las plantillas de los cuestionarios de línea base contienen un lugar designado [temporada] dentro del texto para denotar donde las oficinas de cada uno de los países necesitan insertar la descripción apropiada de la temporada a la que se refieran en el cuestionario. Así también utilizaran el lugar denominado [temporada anterior] para referirse a las temporadas agrícolas en los últimos 12 meses previos a la [temporada]. Estas dos referencias son utilizadas para hacer comparaciones sobre dos años consecutivos. La orientación general para describir las temporadas, incluye:

- En general, los cuestionarios recolectan datos para un período de 12 meses. Sin embargo, para mejorar el recordarse de los datos agrícolas, los cuestionarios preguntan sobre la conducta durante las temporadas agrícolas individuales dentro del período de 12 meses en lugar de la conducta durante “los últimos 12 meses”. Esto es particularmente importante en países donde tienen más de una temporada agrícola, en un período de 12 meses, porque obliga a los entrevistados a recordarse de la información de todas las temporadas dentro del período de 12 meses anterior. Por ejemplo, la terminología que se utilizó durante la pre-prueba en Malawi, que tuvo dos temporadas agrícolas, fue “durante la temporada de lluvia del 2008 y la “temporada seca de 2008/09.” Las palabras deben ser lo más específicas posible respecto a las temporadas agrícolas de interés.
- Algunas preguntas a los entrevistados tienen que ver con comparar la conducta o circunstancias durante la temporada pasada con la misma temporada pero del año anterior. Por ejemplo, una pregunta puede ser cómo la cantidad de terreno utilizado

para la agricultura durante la(s) temporada(s) agrícola(s) más reciente(s) (los últimos 12 meses) se compara con la cantidad de terreno utilizada para la agricultura durante la(s) temporada(s) agrícola(s) anteriores(s) (el período de 12 meses previo a la temporada más reciente). El campo designado **[temporada anterior]** indica donde debe ser insertada la referencia adecuada. Utilice un idioma comparable para describir **[temporada anterior]** y **[temporada]**.

La mayoría de oficinas de país, administraran una encuesta de organización de agricultores anualmente para las organizaciones participantes y para pequeños productores y comerciantes durante el primer año (línea base), tres años (medio-termino) y cinco años (al final). Cada encuesta preguntara sobre las decisiones, circunstancias y conductas de los últimos 12-meses aunque cuando se refiera a la conducta agrícola, las palabras utilizadas serán en términos de temporadas y no en meses.

Unidades Monetarias

Registrar todas las respuestas monetarias en la moneda de circulación local.

Estimando los Valores en Especies

En muchos casos, los entrevistados pueden utilizar bienes o servicios en lugar de dinero en efectivo. Esto significa, que ellos pueden intercambiar bienes o servicios en lugar de efectivo al comprar algo, aceptar bienes o servicios en lugar de efectivo al vender sus productos, recibir un préstamo en bienes o servicios en lugar de efectivo, o pagar un préstamo en efectivo o especies utilizando bienes o servicios. Por ejemplo, un productor puede intercambiar un cerdo por una cantidad de maíz, pagar un contrato de mano de obra con alimentos, o pagar un préstamo en efectivo utilizado para comprar semilla con una porción del cultivo al momento de la cosecha. Cuando sea relevante, los instrumentos de recolección de datos preguntarán a los entrevistados por el valor estimado de los pagos o recibos en especie. Por ejemplo, el cuestionario a los productores, pide a los entrevistados reportar el valor de los productos agrícolas vendidos “incluyendo efectivo y el valor en especie de los bienes recibidos.”

En estos casos, el entrevistador necesitará indagar para determinar el valor de los pagos o recibos en especie. Por ejemplo, si un entrevistado reporta que da maíz a un centro escolar en lugar de la cuota escolar, entonces el entrevistador puede preguntar al entrevistado cuánto dinero él o ella tendría que haber pagado de cuota. *Es importante que los entrevistadores sean sensitivos a la necesidad de estimar el valor de los pagos y recibos en especie y trabajen para obtener estimados exactos del valor monetario de los pagos en especie.*

Organización de la Base de Datos

El cuestionario sobre los hogares de los pequeños productores recolecta dos tipos de datos - datos a nivel de vivienda (e. g., producción agrícola, ingresos, seguridad alimentaria, etc.) y datos a nivel individual (e. g., edad, educación, etc.) para cada miembro del hogar. Estos dos tipos de datos requieren dos estructuras de bases de datos. En la base de datos a nivel de hogar, cada registro (fila) contiene datos para un hogar individual y los campos (columnas) corresponden a preguntas. El primer campo (columna) en la base de datos a nivel de hogar debería contener un número de identificación único para ese hogar.

Los registros (filas) en la base de datos de nivel individual se refieren a los individuos y los campos (columnas) contendrán información sobre el individuo. Generalmente habrá varios individuos (i. e., registros en la base de datos a nivel individual) asociados con un solo hogar (i. e., registro de la base de datos de nivel de hogar). El primer campo (columna) de la base de datos de nivel individual debe contener el número de identificación del *hogar* al que el individuo pertenece. El segundo campo (columna) debe contener un número de identificación único para el individuo. Ubicando el número de identificación del hogar en cada base de datos permite a los analistas enlazar las dos bases de datos y su información. La Figura 3 ilustra la relación de uno a-varios existentes entre la base de datos de hogar y la del individuo.

Es críticamente importante que el número de identificación del hogar esté en ambas bases de datos. De otra manera no será posible enlazar los datos de los individuos con los de los hogares. Por ejemplo, no sería posible determinar las practicas agrícolas de los/as jefes/as de hogar por que no sería posible enlazar la información de practicas agrícolas de la base de datos del hogar con la individual para determinar quien era el/la jefe/a de hogar.

Figura 3. Estructura de la base de datos

Base de datos de Hogares				Base de datos de Individuos				
Identificación	P 1	P 2	etc.	Identificación	Identificación	P 1	P 2	etc.
Hogar				Hogar	Individuo			
1	x	x	x	1	1	x	x	x
2	x	x	x	1	2	x	x	x
3	x	x	x	1	3	x	x	x
4	x	x	x	1	4	x	x	x
5	x	x	x	1	5	x	x	x
6	x	x	x	2	1	x	x	x
7	x	x	x	2	2	x	x	x
8	x	x	x	2	3	x	x	x

PERSONALIZANDO LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La necesidad de datos consistentes dicta un enfoque común para la recolección de datos en todos los países pilotos de P4P – al menos para aquellos datos que contribuyen al monitoreo y evaluación a nivel de programa. Con tal propósito, la Unidad P4P en Roma ha diseñado instrumentos comunes de recolección de datos que serán aplicados en todos los países del P4P. Estos instrumentos recolectan datos que contribuyen a los indicadores a nivel de programa.

Sin embargo, cada país implementa el P4P de una manera levemente diferente, utilizando los objetivos específicos del país y resultados anticipados. Por lo tanto, mientras se espera que el programa de cada país contribuya a los indicadores a nivel de programa, los programas de país por separado tendrán también sus propios y únicos indicadores.

No fue posible, ni deseable diseñar instrumentos de encuesta que orientaran las singulares complejidades de implementación del P4P en las oficinas de los países. Por lo tanto, *mientras las oficinas de los países no deben modificar o eliminar preguntas básicas de los instrumentos* (excepto donde se señale lo contrario en esta sección), ellas pueden agregar preguntas que contribuyan a los requerimientos de monitoreo y evaluación específicos de sus países.

¡Recuerde!

Enumere las preguntas insertadas con decimales (Ej. enumere una pregunta con 10.1, si esta se inserta entre las preguntas ya existentes 10 y 11). Ver la sección de “Etiquetas de Datos/Nombres de Variables” abajo para una descripción de las convenciones de referencia de preguntas.

Esta sección revisa las potenciales modificaciones que las oficinas de país puedan hacer a los instrumentos, para adaptarlos a los contextos específicos de los países.

Códigos de Países

La sección de “Información de Identificación” al inicio de cada instrumento de recolección de datos especifica un código de país. La Tabla 1 especifica un solo código para cada país, que debe completarse previamente en los instrumentos de recolección de datos antes que los entrevistadores salgan al campo. Las oficinas de los países deben utilizar estos códigos para referenciar cualquier dato recolectado dentro de su país.

La sección de “Información de Identificación” de los instrumentos de recolección de datos también especifica el código del departamento, región y municipio. Las oficinas de los países necesitan asignar códigos únicos para cada departamento, región y municipio en su país, documentar las asignaciones de códigos, y utilizar estos códigos al recolectar los datos. En el caso de los tres instrumentos de recolección de datos, estos códigos deben ser completados previamente en las celdas apropiadas de la sección de “Información de Identificación” antes que el entrevistador salga al campo para la recolección de los datos.

Diferentes países tendrán diferentes niveles de jurisdicción y nombres asociados a estos. Las oficinas de los países pueden cambiar los nombres de las jurisdicciones en los instrumentos de recolección de datos, de manera que sean relevantes para el contexto de un país en específico. Si es necesario, las oficinas de los países pueden agregar niveles jurisdiccionales que no están incluidos en los instrumentos de recolección de datos actual. Si una oficina de un país agrega un nivel jurisdiccional, éste debe cuidadosamente documentar el cambio y asegurar que el nombre de la variable asociada en la base de datos no haga conflicto con los nombres de las variables existentes.

país	Código
Afganistán	1
Burkina Faso	2
DRC	3
El Salvador	4
Etiopia	5
Gana	6
Guatemala	7
Honduras	8
Kenia	9
Laos	10
Liberia	11
Malawi	12
Mali	13
Mozambique	14
Nicaragua	15
Ruanda	16
Sierra Leona	17
Sudan	18
Tanzania	19
Uganda	20
Zambia	21

En referencia a las Organizaciones de Agricultores

Los instrumentos de línea base de las organizaciones de agricultores, pequeños productores y comerciantes se refieren a “organizaciones de agricultores.” En el contexto de los instrumentos, este es un término genérico. Los diferentes países utilizan diferente terminología y/o pueden acoplarse en los diferentes niveles de la jerarquía de las organizaciones de agricultores. Es por lo tanto necesario para cada país modificar la manera en que se refieren los instrumentos a las “organizaciones de agricultores” para reflejar el idioma o nivel de compromiso que es relevante para cada país o al tipo de organización de agricultores de interés. Por ejemplo, Malawi puede

modificar los instrumentos para referirse a los “clubes de productores”, mientras que Etiopia lo hará refiriéndose a las “cooperativas primarias.” El idioma de los instrumentos de recolección de datos debe referirse al tipo de organización de productores al cual el estudio es administrado. La Figura 4 muestra una posible jerarquía e ilustra además las conexiones potenciales entre las organizaciones de agricultores en los diferentes niveles.

Figura 4. Jerarquía ilustrativa de una Organización de Agricultores



Note que un programa P4P dentro de un país determinado, puede comprometer a diferentes niveles de estas jerarquías. Por ejemplo, en algunas áreas, el PMA puede estar trabajando con “clubes” mientras que en otras áreas trabajará con “asociaciones”. Cual sea el caso, las oficinas de los países deben adoptar los nombres específicos del país para los diferentes niveles de jerarquía.

Cultivos, Ganado, Unidades de Peso, y Códigos de Unidades de Área

Algunos datos son muy específicos para cada país. Los ejemplos incluyen, cultivos y ganado que se cultivan o crían; o las unidades de medidas para peso o área del terreno. Para acomodar esta variación, los instrumentos de recolección de datos contienen una lista comprensiva de códigos. Para asegurar un conjunto de datos consistentes, es importante que estos códigos (Ej. los números asignados a cada cultivo, tipo de ganado, y peso y unidad de área) sean los mismos en todos los países. La Figura 5 contiene una lista comprensiva de cultivos, ganado, peso, y códigos de área que cada país debe utilizar. Los países deben adaptar los instrumentos para incluir solamente aquellos códigos que sean relevantes para el país. *Sin embargo, al seleccionar los códigos de los cultivos para incluirlos en los instrumentos del país, es importante que se mantenga el mismo sistema de códigos/numeración de manera que un código particular se refiera al mismo punto en cada país*

Ejemplo:

Suponga que los cultivos relevantes para la columna “a” de la pregunta B7 en el instrumento de los Hogares y Medios de Vida de pequeños productores en Zambia son soya, maíz, tabaco, algodón y yuca. En Sierra Leona, los cultivos relevantes para la misma pregunta pueden ser arroz, frijoles y maíz. Los códigos que cada país incluirá en los instrumentos de recolección de datos para la columna “a” o pregunta B7 sería entonces:

Códigos de cultivos de Zambia

Códigos de cultivos de Sierra Leona

1 = Maíz 9 = Yuca 17 = Soya 60 = Tabaco 61 = Algodón	1 = Maíz 14 = Arroz 16 = Frijoles
<p>Note que independientemente del cultivo que un país decida elegir de la lista de códigos para cultivo, la codificación se mantiene la misma a lo largo de todos los países, como se especifica en la tabla de códigos de cultivo en la Figura 5. A medida que los países elijan los códigos relevantes de la Figura 5 para incluir en sus propios instrumentos, deben mantener los números asignados para esos cultivos, de la Figura 5.</p>	

Los listados de cultivos y ganado son muy específicos. Esta especificidad es necesaria en algunos casos, ya que cultivos de particular interés (Ej. aquellos que compra el PMA) son muy específicos. En otros casos, la especificidad es importante para facilitarles a los entrevistados el hacer memoria. Para mantener consistencia, *utilice los códigos exactamente como ellos están y agregue códigos si es necesario*. En algunos casos, los códigos pueden ser demasiado específicos. Por ejemplo, un pequeño productor tal vez no pueda reportar que tipo de sorgo, mijo, frijol, o arveja él o ella produce. En este caso, utilice el código genérico “Sorgo”, “Mijo”, “Frijol”, o “Arveja”.

Aunque la Unidad P4P en Roma hizo el esfuerzo para hacer una lista comprensiva de códigos, puede ser posible que falten algunos. Si algún país necesita agregar cultivos, ganado, unidades de peso, o unidades de área a los instrumentos, éste necesita asignar un código singular para cada adición. Para asegurar que no haya códigos duplicados, a cada país se le ha designado un rango de números para ser utilizados como códigos adicionales (ver Tabla 2). *Si usted necesita agregar cultivos, ganado, unidades de peso o unidades de área adicionales, agregue el nombre/título a la lista, asigne un código del rango de números asignados a su país, y señale el nuevo nombre y código en los instrumentos.*

Ejemplo:

Suponga que la Figura 5 no incluye un cultivo que es relevante para Uganda. Si el nombre de ese cultivo fuese “xxx”, entonces a Uganda le gustaría agregar “xxx” a la lista de códigos de cultivos. Asigne a “xxx” un número de código entre 196 y 200 (de la Tabla 2), y agregue el número de código y el nombre del cultivo a la lista de códigos en los instrumentos de recolección de datos para Uganda. De esta manera, en este ejemplo, Uganda podría agregar:

196 = xxx

A la lista de códigos de cultivos.

Figura 5. Códigos

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

Tabla 2. Asignación de numero de código para códigos adicionales				
País	Códigos para cultivos	Códigos para ganado	Códigos para unidades de peso	Códigos para unidades de área
Afganistán	101 - 105	21 - 22	21 - 22	21 - 22
Burkina Faso	106 - 110	23 - 24	23 - 24	23 - 24
DRC	111 - 115	25 - 26	25 - 26	25 - 26
El Salvador	116 - 120	27 - 28	27 - 28	27 - 28
Etiopia	121 - 125	29 - 30	29 - 30	29 - 30
Gana	126 - 130	31 - 32	31 - 32	31 - 32
Guatemala	131 - 135	33 - 34	33 - 34	33 - 34
Honduras	136 - 140	35 - 36	35 - 36	35 - 36
Kenia	141 - 145	37 - 38	37 - 38	37 - 38
Laos	146 - 150	39 - 40	39 - 40	39 - 40
Liberia	151 - 155	41 - 42	41 - 42	41 - 42
Malawi	156 - 160	43 - 44	43 - 44	43 - 44
Mali	161 - 165	45 - 46	45 - 46	45 - 46
Mozambique	166 - 170	47 - 48	47 - 48	47 - 48
Nicaragua	171 - 175	49 - 50	49 - 50	49 - 50
Ruanda	176 - 180	51 - 52	51 - 52	51 - 52
Sierra Leona	181 - 185	53 - 54	53 - 54	53 - 54
Sudan	186 - 190	55 - 56	55 - 56	55 - 56
Tanzania	191 - 195	57 - 58	57 - 58	57 - 58
Uganda	196 - 200	59 - 60	59 - 60	59 - 60
Zambia	201 - 205	61 - 62	61 - 62	61 - 62

Definición de Pequeños Productores

No existe una definición consistente de pequeños productores en los 21 países pilotos del P4P. De hecho, algunos países no tienen definición alguna. Sin embargo, los instrumentos de recolección de datos tienen como meta a los pequeños productores y los pequeños productores son también el objetivo relevante para la Fundación Bill y Melinda Gates. Los instrumentos de recolección de datos de las organizaciones de agricultores y pequeños productores, ambos se refieren a pequeños productores y es por lo tanto necesario definir los pequeños productores en cada país. Utilice las siguientes directrices para definir pequeños productores:

- Si un país tiene una definición aceptada de pequeños productores bajo el cual recolecta e informa datos agrícolas, entonces utilice y documente la definición aceptada.
- Cuando un país no tiene una definición aceptada, defina pequeños productores como aquellos hogares agrícolas que cultivan menos de dos hectáreas de tierra.

Edad escolar

La edad en que los(as) niños(as) asisten a la escuela difiere en todos los países. El Módulo J del Estudio de Medios de Vida y Producción Agrícola de los Productores contiene una serie de preguntas que dependen de la edad en que los niños(as) inician y termina la escuela. En particular, las preguntas J2d y J2e se ramifican con otras preguntas, dependiendo de si un entrevistado está en la edad escolar o no. El cuestionario asume que los niños(as) de edades de 6 a 18 años están en la edad escolar. Si estas edades son diferentes para un país en particular, entonces cambie el patrón de omisión en las preguntas J2d/e para reflejar esas diferencias.

Los ejemplos a la derecha ilustran como alterar los patrones de omisión para las diferentes edades escolares. La primera columna reproduce las preguntas en el instrumento y asume una edad escolar de 6- 18 años. La segunda columna muestra las modificaciones necesarias para adaptarlas a un país con una edad escolar de 5- 17 años

Figura 6. Edad escolar	
Edad escolar de 6-18 años.	Edad escolar de 5-17 años.
¿En que año nació esta persona?	¿En que año nació esta persona?
(Ingrese el año o edad, cualquiera sea mas fácil para el entrevistado)	(Ingrese el año o edad, cualquiera sea mas fácil para el entrevistado)
(Ingrese "1" si menor a un año)	(Ingrese "1" si menor a un año)
(Si es < 6 años, continúe con el siguiente miembro de la familia)	(Si es < 5 años, continúe con el siguiente miembro de la familia)
(Si es 6 - 18 años, vaya a letra g)	(Si es 5 - 17 años, vaya a letra g)
(Si es mayor de 18, vaya a <u>f</u> y luego a <u>h</u>)	(Si es mayor de 17, vaya a <u>f</u> y luego a <u>h</u>)

DESCRIPCION DE LAS PREGUNTAS

Esta sección proporciona una descripción detallada de cada pregunta y respuesta en los instrumentos de recolección de datos. La descripción detallada del significado intencionado de cada pregunta y respuesta le ayudarán a:

- Proporcionar el detalle necesario para capacitar a los entrevistadores y proporcionarles un entendimiento comprensivo del cuestionario.
- Guiar á las oficinas de los países a adaptar el cuestionario para dirigirse al establecimiento único del país y circunstancias.
- Facilitar la traducción exacta de los cuestionarios en los idiomas locales
- Proporcionar consejos prácticos sobre como facilitar la investigación

En las siguientes secciones se revisan los instrumentos de las organizaciones de agricultores, pequeños productores y comerciantes, respectivamente. Las sub-secciones individuales describen cada pregunta y respuesta. Las secciones describen las preguntas en ambas versiones (Ej. Línea Base y Seguimiento) de los cuestionarios. Algunas preguntas pudiesen no estar incluidas en ambas versiones.

Instrumento de Línea Base y Seguimiento para Organización de Agricultores

Modulo A

- A1. **¿En que año fue establecida esta Organización de Agricultores?** – Registre el año en que fue establecida esta organización de Agricultores.
- A2_a. **¿Cuántos miembros inscritos posee esta Organización?** – Registre el número total de hombres y mujeres que son miembros de la Organización de Agricultores.
- A2_b. **¿Cuántos miembros han pagado la membresía anual a esta fecha?** – Esta pregunta es para establecer hasta qué punto los miembros de las organizaciones de agricultores están al día con sus pagos de membresía. El estar al día o haciendo los pagos también puede servir como interfaz para la membresía “activa” de los pequeños productores. Utilice la respuesta “No aplica” cuando una organización de agricultores no requiere de una cuota anual de membresía.
- A2_c. **¿Cuantos miembros cultivan [ingrese cultivo específico de pequeños agricultores] manzanas/hectáreas?** – Esta pregunta identifica a los pequeños productores. Inserte la definición específica del país en la pregunta. Si el entrevistado no sabe el número exacto, pero puede dar un buen estimado, ingrese el estimado. Si el entrevistado no puede dar un buen estimado numérico, pase a la pregunta A2_d y pregunte por un estimado del porcentaje de miembros que son pequeños productores.
- A2_d. **¿Qué porcentaje de los miembros cultivan [ingrese cultivo específico de pequeños agricultores] manzanas/hectáreas?** – Si un entrevistado no conoce el numero de

pequeños agricultores miembros en la pregunta A2_c, pregunte por el aproximado porcentaje de miembros en la organización que son pequeños productores como en esta pregunta.

- A3. **¿Cuánto debe pagar un nuevo miembro (de forma asociativa o individual según fuese apropiado) para formar parte de la organización?** – Se refiere a una sola cuota para llegar a ser miembro de la organización de agricultores. En el caso donde los miembros son de otras organizaciones de agricultores (Ej. Etiopia quien colecta información del Sindicato de Cooperativas quien tiene Cooperativas primarias como miembros), registre la cantidad - si la hay, que pagan los pequeños productores de esas sub-organizaciones a la organización de agricultores que usted esta entrevistando.
- A4. **¿Cuánto es la membresía anual (club o individual según fuese apropiado) que esta Organización cobre a sus miembros?** – Se refiere a cualquier cuota anual recurrente requerida para mantener la membresía. En el caso donde los miembros son otras organizaciones de agricultores, registre la cantidad, si la hay, que pagan los pequeños productores de esas sub-organizaciones a la organización de agricultores que usted esta entrevistando.
- A5_a. **¿Cuántos líderes electos o designados tiene la Organización?** – Se refiere a todos los individuos (separados por género) que están sirviendo en puestos de líderes electos.
- A5_b. **¿Cuántos empleados reciben un salario a lo largo del año?** – Esta pregunta debe capturar a miembros del personal pagados a tiempo completo (separados por género). No debe incluir empleados o personal de medio tiempo, temporales, o no pagados.
- A6. **¿Se encuentra esta organización afiliada a alguna entidad a nivel nacional, de distrito, de provincia o de Gobierno?** – La intención de esta pregunta es conocer si la organización es una entidad legalmente registrada o legalmente reconocida. La naturaleza de tal registro puede variar de país a país y las oficinas de los países deben adaptar las palabras de la pregunta como fuese requerida.
- A7. **¿Se encuentra esta organización afiliada a otra Organización de Agricultores de mayor nivel (por ejemplo: cooperativas, asociaciones, etc.)?** – Las organizaciones de agricultores en algunos países están constituidas en jerarquía con organizaciones más grandes (Ej. Asociaciones, federaciones, cooperativas, sindicatos, etc.) conformadas por organizaciones mas pequeñas (Ej. clubs, cooperativas primarias, etc.). Responda “sí” a esta pregunta si la organización de agricultores a quien esta entrevistando es un miembro de, o esta de alguna manera afiliada a una organización mayor.
- A8. **¿Cuenta esta organización con otras organizaciones afiliadas a ella?** – Las organizaciones de agricultores en algunos países están constituidas en jerarquía con organizaciones más grandes (Ej. Asociaciones, federaciones, cooperativas, sindicatos, etc.) conformadas por organizaciones mas pequeñas (Ej. clubs, cooperativas primarias, etc.). Responda “sí” a esta pregunta si la organización de

agricultores a quien esta entrevistando es un miembro de, o esta de alguna manera afiliada a una organización mayor.

- A9. **¿Posee esta organización una cuenta bancaria a su nombre?** - Se refiere a una cuenta bancaria, de ahorros, en una institución de préstamo, o institución de microfinanzas. Asegúrese que el entrevistado entienda que la cuenta bancaria debe estar a nombre de la organización de agricultores, y no en nombre de un individuo u otra organización afiliada.
- A9.1. **¿Tiene esta organización acceso a crédito?** - Responda "sí" si la organización es capaz de obtener préstamos de bancos o prestamistas.
- A9.2. **¿Tiene la organización suficiente acceso a crédito para satisfacer sus necesidades?** - Responda "sí" si la Organización es capaz de prestar la cantidad de dinero que necesita o solicita. Responda "no" si la organización no ha sido capaz de obtener el crédito que ha solicitado.
- A10. **¿Ha hecho esta organización alguna solicitud de crédito en efectivo?** - Esta pregunta se refiere solamente a solicitudes formales de préstamos en efectivo, aprobados o no aprobados, y solamente a aplicaciones hechas en bancos, entidades de ahorros, en una institución de préstamo, o institución de microfinanzas.
- A11. **¿Fue alguna solicitud de crédito aprobada y el préstamo recibido?** - La razón principal de esta pregunta es identificar a los entrevistados que no recibieron ningún préstamo a los que aplicaron, para obtener los detalles del préstamo en la pregunta A12. Responda "sí" solamente si al menos un préstamo fue concedido y recibido.
- A12. **General** - Esta pregunta se refiere solamente a préstamos en efectivo. No ingrese ninguna información aquí sobre préstamos en especie o cualquier otro tipo de préstamo que no sea en efectivo. Las preguntas A10 y A11 dirigen a los entrevistados que no aplicaron o no recibieron el préstamo en efectivo alrededor de esta pregunta.
- A12_a. **Entidad crediticia** - Ingrese el tipo de entidad crediticia para cada préstamo en efectivo que el entrevistado recibió.

Códigos

- 1 = **Banco** - Se refiere a un banco formal
- 2 = **Compradores (pago por adelantado)** - Se refiere a una situación en donde un comprador de cultivos comerciales provee crédito (generalmente efectivo para comprar insumos o los insumos mismos sobre el crédito) contra el valor de los cultivos que aun no han sido entregados.
- 3 = **ONG nacional/internacional o Institución de Micro finanzas, incluyendo SACCOS** - Se refiere a organizaciones no-gubernamentales que proveen préstamos o a instituciones micro-financieras o Sociedades Cooperativas de Crédito y Ahorro (SACCOS).

- 4 = **Agencias de desarrollo Internacional (NU, USAID, GTZ, etc.)** – Se refiere a agencias gubernamentales patrocinadas o agencias de desarrollo afiliadas. Estas no son ONGs.
- 5 = **Empresas proveedora de insumos agrícolas** – Se refiere al caso en donde un proveedor de insumos agrícolas provee préstamos en efectivo, tal vez utilizando el valor del cultivo como seguro.
- 6 = **Fondo de crédito Rural** – Un fondo crediticio (usualmente establecido por el Gobierno e implementado por medio de los bancos) que proveen de fondos para el desarrollo rural incluyendo la agricultura.
- 7 = **Organización de Agricultores Afiliada** – Se refiere a un préstamo en efectivo de una organización de agricultores/ asociación / sindicato / federación / etc., con el que la organización de agricultores está afiliada en alguna manera, generalmente como un miembro de la organización más grande.
- 8 = **Fondo de Gobierno** – Un fondo crediticio establecido e implementado por el Gobierno que provee préstamos a agricultores y organizaciones de agricultores.
- 9 = **Proyecto de desarrollo rural** – Préstamos otorgados por un proyecto de desarrollo rural.
- 10 = **Prestamista** – Préstamos otorgados por un prestamista privado sin afiliación alguna a un banco o institución crediticia formal.
- 11 = **Otro** – Cualquier otro tipo de entidad crediticia no contemplada en los numerales 1 a 10.

A12_b. **¿En que año recibieron el préstamo?** – Ingrese el año en que la organización de agricultores recibió el préstamo en efectivo.

A12_c/d. **¿Cuánto fue el monto por el que aplicaron?/ ¿Cuánto fue el monto que recibieron?**– Estas dos preguntas tratan de evaluar si el entrevistado recibió o no la cantidad de dinero solicitada. El monto por el que aplicaron se refiere a la cantidad de dinero solicitada. El monto recibido se refiere a la cantidad de dinero realmente recibido. Ninguna de estas cantidades debe incluir intereses. Registre la cantidad que el entrevistado solicitó y la cantidad que recibieron y a la que tuvieron acceso.

A12_e. **¿Cuál es el estado actual de pago del préstamo?**

Códigos

- 1 = **Pagado en su totalidad** – El entrevistado ha pagado el préstamo en su totalidad
- 2 = **Pagos están al día pero no ha sido pagado en su totalidad** – Parcialmente pagado y pagado a tiempo pero el pago total o final del préstamo aun no se vence.

3 = **No ha llegado la fecha de pago aun** – tiene el préstamo, pero aun no ha comenzado a hacer los pagos porque la fecha para el primer pago de este préstamo es en algún momento del futuro.

4 = **En mora** – Tarde con los pagos o ha parado de hacer los pagos.

A13. **¿Cuál fue la principal razón por la que la Organización de Agricultores no recibió la aprobación del crédito?** - Puede ser que la organización no sepa porque no recibió un préstamo. Registre la respuesta “no sabe” (- 7) en ese caso.

1 = **Tenia otros créditos en mora** – Se refiere al caso donde la organización tenía muchos otros préstamos pendientes por los que no podían aprobar otro.

2 = **No pudo presentar plan de negocios** – Se refiere al caso donde la organización no tenía un plan de negocios u otro documento de planificación para satisfacer a un prestamista potencial sobre la solvencia de la organización.

3 = **No cumple con los criterios de evaluación** – no cumplía con algún o todos los criterios de calificación de la entidad crediticia.

4 = **No se presento la garantía solicitada** – No tenía acceso o no pudo proporcionar la garantía, o suficiente garantía, aceptable para la entidad crediticia. La garantía es cualquier tipo de activo (artículo, bien, propiedad, etc.) que la Organización de Agricultores tiene y que es una promesa para asegurar el préstamo. En caso que la Organización de Agricultores no pueda pagar el préstamo, la garantía se hace efectiva (entregada a la entidad crediticia) para satisfacer el préstamo.

5 = **No cuenta con historial crediticio** – La organización no tenía la experiencia adecuada para solicitar préstamos ni rembolsar el dinero como para que la entidad crediticia pudiese sentirse confiada de prestar dinero a la organización.

6 = **Otro** – Cualquier otra razón no contemplada en los códigos 1 a 5.

A14. **¿Por qué nunca ha solicitado esta organización a un crédito en efectivo?** – Pregunte solo si la organización nunca ha aplicado a un crédito.

1 = **No necesita el crédito** – La organización de agricultores no tenía necesidad de un crédito.

2 = **Falta de consenso dentro de la organización** – Los oficiales y/o miembros de la organización no lograron acordar si aplicar o no al crédito

3 = **No existen proveedores de crédito en nuestra área** – Ningún proveedor de crédito da servicio en el área donde está ubicada la organización.

4 = **Entidades/Prestamistas no dan créditos a pequeños agricultores** – Los proveedores de crédito existen en el área, pero no proporcionan crédito para la agricultura.

- 5 = **Las tasas de intereses son muy altas** – El crédito está disponible, pero las tasas de interés son demasiado altas para que la organización de agricultores pueda pagarlas.
- 6 = **No tenemos la garantía solicitada** – La organización de agricultores no ha aplicado porque sabe, o sospecha, que no puede cumplir con la garantía necesaria.
- 7 = **No sabe como solicitar un crédito** – La organización no sabe cómo aplicar para los préstamos.
- 8 = **Otro** – Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 7.

A15. **¿Esta organización brinda créditos en efectivo a sus miembros?** – Se refiere solamente a préstamos en efectivo que la organización hace a los miembros agricultores. No tome en consideración préstamos en especie o préstamos considerados diferentes a los hechos en efectivo.

A16. **General** - Esta pregunta tiene relación con las capacitaciones que tanto la gerencia o administración de la organización de agricultores como sus miembros han recibido y quien les brindo dichas capacitaciones.

A16_1 **Mantenimiento de archivos de la Organización** – Se refiere al mantenimiento básico de registro de la organización tales como listas de membresía, ventas, registro de ventas, archivos oficiales, y documentos, etc.

A16_2 **Manejo financiero** – Se refiere a la capacitación sobre las finanzas de la organización tales como contabilidad, organización de las finanzas, etc.

A16_3 **Manejo de grupos /Dinámicas de grupo/ Habilidades de liderazgo** – Se refiere a la capacitación para mejorar las habilidades para manejar efectivamente, conducir, y motivar grupos.

A16_4 **Manejo Post Cosecha** – Se refiere a cualquier capacitación en el manejo de productos después de la cosecha, tales como almacenamiento, procesamiento, secado, limpieza, clasificación, graduación, empaque, etc.

A16_5 **Agricultura de conservación** – Se refiere a cualquier capacitación en prácticas de agricultura con miras a reducir los impactos ambientales de la agricultura tales como pérdida de suelo.

A16_6 **Establecimiento de precios** – Se refiere a la capacitación en cómo establecer un precio al cual vender los productos. Esto generalmente será aplicable cuando se decida sobre un precio al cual ofrecer los productos al momento de negociar un contrato o venta directa o al responder a un licitador competitivo.

A16_7 **Planificación de negocios** – Se refiere a cualquier capacitación en planificación para actividades de negocios (Ej. Inversiones, crecimiento, producción, etc.) incluyendo planes de negocios por escrito.

A16_8 **Prácticas agrícolas para el mejoramiento de la producción** – Se refiere a cualquier capacitación con miras a mejorar la cantidad de productos producidos tales como uso apropiado de fertilizantes o labrado, plantación, y técnicas de cultivo diseñadas para mejorar la producción.

A16_9 **Otro** – Cualquier otro tipo de capacitación no contemplada en numerales 1 a 8. Especifique el tipo de capacitación.

A16_a. **¿Algún miembro de la junta directiva o empleado de la organización ha recibido capacitación en ____?** – Se refiere solamente al personal administrativo de la organización. Es decir, aquellos en posiciones de liderazgo o administración.

A16_b. **¿Algún miembro de su Organización ha recibido capacitación en _____?** – Se refiere a cualquier miembro de la organización.

A16_c/d. **¿Quién les impartió la capacitación mas reciente?**

Códigos para proveedores de asistencia técnica

1 = **Gobierno** – Se refiere a cualquier oficina o agencia gubernamental incluyendo la extensión agrícola, departamento de agricultura o Ministerio de Agricultura.

2 = **ONG Nacional / Internacional** – Se refiere a Organizaciones No-Gubernamentales Internacionales o Nacionales – Una organización no patrocinada o afiliada a el Gobierno. Las ONGs pueden recibir fondos del Gobierno o Agencias de Desarrollo patrocinadas por el Gobierno pero estas no son establecidas o controladas por el Gobierno.

3 = **Agencia de Desarrollo Internacional (NU, USAID, GTZ, etc.)**– Se refiere a agencias gubernamentales patrocinadas o agencias de desarrollo afiliadas. Estas no son ONGs que no son patrocinadas por o afiliadas a el Gobierno.

4 = **Compradores (comerciantes, otros)** – Se refiere a compradores de productos agrícolas que pueden proveer capacitación en prácticas de producción agrícola o manejo post cosecha a los pequeños productores u organizaciones de agricultores de quienes ellos compran. Este puede incluir empresas comprando cultivos tales como tabaco, algodón, etc.

6 = **Proveedor de suministros agrícolas** – Se refiere a vendedores de suministros del sector privado quienes proveen de consejería/capacitación en el adecuado uso de los suministros y/o practicas agrícolas. Por ejemplo, pudiese incluir a un proveedor de semillas, fertilizantes y pesticidas quien les brinda capacitación a los agricultores sobre el adecuado uso de sus suministros. Pudiese también incluir contratistas de estructura de almacenamiento quienes capacitan a los agricultores en el uso de estas estructuras.

5 = **Otro** – Cualquier otro código no contemplado en numerales 1 a 4 y 6.

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 – Este es un filtro para la pregunta A18. Incluye cualquier tipo de asistencia y conteste “**si**” si tiene alguna duda sobre la respuesta correcta.

A18. *General*

A18_1 **Semillas subsidiadas o gratuitas** – Se refiere a precio reducido (subsidiado) de las semillas, incluyendo gratis.

A18_2 **Fertilizante subsidiado o gratuito** – Se refiere a precio reducido (subsidiado) de los fertilizantes, incluyendo gratis.

A18_3 **Implementos agrícolas subsidiados o gratuitos (Herramientas)** – Se refiere a precio reducido (subsidiado) de los implementos (equipo o herramientas), incluyendo gratis.

A18_4 **Pesticidas/herbicidas subsidiados o gratuitos** – Se refiere a precio reducido (subsidiado) de los pesticidas/herbicidas, incluyendo gratis.

A18_5 **Proveer o rehabilitar instalaciones de almacenamiento** – Se refiere a asistencia en la construcción de nuevas o rehabilitación de instalaciones de almacenamiento existentes. Puede incluir asistencia en ayudar a la organización de agricultores a tener acceso a una infraestructura existente. La asistencia puede incluir provisiones gratis, préstamos o asistencia en especie (por ejemplo: proveyendo materiales).

A18_6 **Préstamo de herramientas agrícolas o tracción animal** – Se refiere a proporcionar acceso a herramientas (implementos) o animales de trabajo, sea prestado o alquilado. También incluye asistencia (por ejemplo, un préstamo o fondo rotativo) que facilite al agricultor u organización comprar herramientas o tracción animal.

A18_a. **¿Recibió algunos de los siguientes tipos de asistencia?** – ¿Recibe la organización estos tipos de asistencia que pueda luego traspasar a sus miembros?

A18_b. **¿Quién le brinda asistencia?**

Códigos para proveedores de asistencia

1 = **Gobierno** – Se refiere a cualquier oficina o agencia gubernamental incluyendo la extensión agrícola, departamento de agricultura o Ministerio de Agricultura.

2 = **ONG Nacional/ Internacional** – Se refiere a Organizaciones No-Gubernamentales Internacionales o Nacionales – Una organización no patrocinada o afiliada a el Gobierno. Las ONGs pueden recibir fondos del Gobierno o Agencias de Desarrollo patrocinadas por el Gobierno pero estas no son establecidas o controladas por el Gobierno.

- 3 = **Agencia de Desarrollo Internacional (NU, USAID, GTZ, etc.)**- Se refiere a agencias gubernamentales patrocinadas o agencias de desarrollo afiliadas. Estas no son ONGs que no son patrocinadas por o afiliadas a el Gobierno.
- 4 = **Compradores (comerciantes, otros)** – Se refiere a compradores de productos agrícolas que pueden proporcionar implementos de insumos agrícolas (semillas, fertilizantes, pesticidas, etc.), instalaciones de almacenamiento, préstamos para herramientas agrícolas o animales de trabajo.
- 5 = **Otros:** Cualquier otro proveedor de asistencia no contemplado en numerales 1 a 4

A19. **Durante la temporada [temporada], ¿desarrolla esta organización planes anuales para la producción y comercialización de los productos de sus miembros?** – Se refiere a planificar, conducido previo a la temporada de plantación, con los miembros productores, sobre que cultivos plantaran, cuanta tierra utilizaran para los cultivos y como comercializar esos cultivos. Ingrese “sí” solamente si la organización planifico la producción y comercialización.

Modulo B

- B1. **¿Posee esta organización acceso a instalaciones de almacenaje?** – Se refiere al acceso, no necesariamente a la propiedad. Una organización tiene acceso si es dueña de las instalaciones o puede rentar o prestar instalaciones. Alquilar o prestar incluye el rentar/prestar la instalación completa o rentar/prestar espacio dentro de una instalación compartida. Esta pregunta sirve de filtro a la pregunta B2.
- B2. **General** - Registre las características de cada uno de los tres tipos de lugares de almacenamiento presentadas en las tres columnas de la tabla, a las cuales tiene acceso la organización.
- B2_1 **Trojas (almacenamiento tradicional)** – se refiere a graneros de suelo tradicionales, no mejorados. Estos pueden construirse de madera, lodo, caña, etc.
- B2_2 **Instalaciones de almacenamiento capaces de mantener la calidad por largo tiempo (bodegas o silos)** – Se refiere a almacenamiento mejorado (Ej. bodega de concreto o silo de acero) que es capaz de mantener la calidad de los cultivos (Ej. Prevenir la degradación de la calidad debido a la humedad, insectos, plagas, animales o polvo) por largo tiempo, hasta por 12 meses o más.
- B2_3 **Carpas / cobertores plásticos / laminas de metal** – Se refiere a almacenar el producto al aire libre pero cubierto por plástico o laminas galvanizadas para protegerlo de la lluvia y polvo.
- B2_a. **¿Posee esta organización acceso a _____?** – Acceso se refiere a la habilidad de utilizar la instalación de almacenamiento, pero no implica la propiedad de esta. Una organización tiene acceso si es propietaria de las instalaciones o puede rentar o prestar las instalaciones de otros. Rentar o prestar incluye rentar/prestar la instalación completa o rentar/alquilar espacio dentro de una instalación

compartida. Se refiere a las respuestas en la pregunta B2 *General* arriba. Si la respuesta es “no” para cada columna, continúe con la pregunta B3.

- B2_b. **¿Es dueña la organización, de su(s) propio(s) _____ (s)?** - Se refiere a la propiedad de cualquiera de los tres tipos de instalaciones de almacenamiento detallados en B2 *General* arriba.
- B2_c. **¿Cuáles son los términos de uso de estas instalaciones?** El propósito de esta pregunta es conocer los términos de uso de las instalaciones de almacenamiento que la organización utiliza, pero que no es dueña. Este aplica para organizaciones que utilizan todas o parte de las instalaciones de almacenamiento y si ellos pagan o no por el uso de las instalaciones.
- 1 = **Se renta toda la instalación** - se refiere a rentar toda la instalación. La organización de agricultores tendría uso exclusivo de la instalación. El alquiler puede ser pagadero en la forma de efectivo u otra consideración de valor.
- 2 = **Se paga una cuota por el uso del espacio utilizado** - Se refiere a pagar una cuota por depositar productos en las instalaciones de almacenamiento. La cuota será generalmente en base a la cantidad de producto almacenado. La diferencia entre esta situación y la considerada en la pregunta “1” es que la organización de agricultores no poseen uso exclusivo de la instalación completa y deben compartirla con otros.
- 3 = **No es de la organización y no les cobran por el uso** - Se refiere al uso de una instalación que no es de propiedad de la organización y por la que no se requiere pago alguno. Esto incluye acceso a la instalación completa o a una porción de ella. El punto importante es que la Organización de agricultores no paga una cuota (en efectivo u otra consideración de valor) por su uso.
- B2_d. **¿Cuál es la capacidad de almacenamiento de todos(as) los (las) _____ (s) a los que tiene acceso la organización?** - Se refiere a la capacidad de almacenamiento de todo (propio, alquilado, y prestado como descrito en las respuestas 1 a 3 para la pregunta B2_c arriba) tipo de instalación de almacenamiento a la que la organización tiene acceso. Si la organización tiene acceso a varias instalaciones (Ej. Varias bodegas) la respuesta debería ser la capacidad total de todas las bodegas juntas. En caso que la organización pueda utilizar todo el espacio que necesite (Ej. Cuando alquila espacio dentro de una bodega) entonces ingrese el máximo espacio disponible para la organización. Esto podría incluso ser la capacidad de almacenamiento total de la bodega. Los entrevistados no siempre conocerán la capacidad de una instalación de almacenamiento, particularmente para almacenamiento tradicional, por lo que los entrevistadores tendrán que verificar la información para obtener la respuesta. Por ejemplo, el entrevistador puede preguntar al entrevistado cuantos sacos de 50 kilogramos caben dentro de las instalaciones.
- B2_e/f. Vea la sección “**Error! Reference source not found.**” en pagina 4 para instrucciones detalladas sobre como registrar unidades de cantidad.
- B2_g. **¿Emite esta bodega un recibo que puede servir para vender, comerciar o utilizar como garantía de un crédito?** - Esta pregunta se refiere a un sistema de cupón de

bodega. Los elementos principales de este sistema son que 1) la bodega da un cupón a la organización para registrar los productos que la organización tiene almacenados en la bodega, 2) el cupón certifica la cantidad y calidad del producto almacenado, y 3) y la organización puede utilizar el recibo como garantía o seguro para un préstamo. Para responder “Sí” a esta pregunta, la bodega debe ofrecer el cupón y la organización puede utilizarlo como garantía para un préstamo.

B3_a. **¿Es este servicio provisto por otro proveedor de servicios o negocio privado (ajeno a esta organización de agricultores) dentro del área de esta organización?** – (Ver lista en *B3 General* - abajo – para descripciones de los números 1 a 19). Acceso significa que alguien en el área proporciona el servicio a los pequeños productores. Acceso no significa que el agricultor tiene los medios para pagar por el servicio. Si alguien ofrece el servicio, entonces, para los propósitos de esta pregunta, significa que los agricultores tienen acceso así lo puedan pagar o no.

B3_b. **¿Esta organización de agricultores provee de este servicio a sus miembros u otros agricultores en el área?** – (Ver lista en *B3 General* para descripción de las columnas 1a 19) – Registre “sí” la organización de agricultores siendo entrevistada provee de este servicio, directa o indirectamente. Proveer el servicio indirectamente puede significar que el agricultor posee acceso al servicio debido a que es un miembro de la organización aun cuando no sea la organización de agricultores en si quien brinde este servicio. Por ejemplo, un agricultor puede ser elegible para préstamos por parte de SACCO por que la organización de agricultores a la que pertenece es miembro de SACCO.

B3. *General*

B3_2 **Capacitación o asistencia técnica en tecnología o prácticas agrícolas** – Se refiere a cualquier tipo asistencia técnica o capacitación en prácticas o tecnologías agrícolas.

B3_3 **Crédito para insumos agrícolas (semillas, fertilizante, etc.)** – Se refiere a una organización que proporciona insumos (ya sea en efectivo o en especie) pagaderos a una fecha futura.

B3_4 **Acceso a insumos subsidiados (semillas, fertilizante, etc.)** – Se refiere a una organización que provee acceso a insumos subsidiados o gratis.

B3_5 **Acuerdos entre los miembros para la venta de los productos a compradores** – Se refiere a organizaciones que ayudan a los miembros a acumular/recolectar productos a granel para la venta.

B3_6 **Transporte de los productos a compradores** – Se refiere a organizaciones que ayudan a los miembros a transportar los productos hasta los compradores. Esto incluye gestionar transporte, negociar los costos de transporte, subsidio en el costo del transporte o proveer la totalidad del transporte.

B3_7 **Secado de granos para el almacenamiento a largo plazo** – Se refiere al secado (utilizando métodos tradicionales o comerciales) de productos a un

bajo contenido de humedad suficiente para que no se estropeen durante el almacenamiento a largo plazo.

- B3_8 **Limpieza de granos de materiales extraños** – Se refiere a una organización que provee a sus miembros el acceso a servicios de limpieza de materia extraña (suciedad, piedras, mazorca) de los productos.
- B3_9 **Remoción de granos quebrados o pequeños** – Se refiere a una organización que provee a sus miembros el acceso a servicios de clasificación de granos pequeños y quebrados de los productos.
- B3_10 **Remoción de granos descoloridos** – Se refiere a una organización que provee a sus miembros el acceso a servicios de limpiar los granos descoloridos de los productos.
- B3_11 **Pesado y en secado de producto** – Se refiere a provisión de acceso a servicios de poner en sacos (o poner en saco nuevamente) productos dentro de sacos de peso uniforme y exacto.
- B3_12 **Procesamiento de alimentos a pequeña escala** – Se refiere a proveer acceso a servicios de convertir los productos en productos alimenticios procesados.
- B3_13 **Uso de instalaciones de almacenamiento** – Se refiere a proveer acceso a las instalaciones de almacenamiento de cualquier tipo (i. e., tradicionales, bodegas, cobertores de plástico, etc.).
- B3_14 **Fumigación u otro tratamiento para el control de plagas en granos almacenados** – Se refiere a proporcionar servicios de fumigación u otras maneras de tratamiento de productos para reducir el daño de plagas de insectos.
- B3_15 **Uso de equipo o instalaciones para limpieza de granos** – Se refiere a proveer acceso a instalaciones o equipo para limpiar el producto de las materias extrañas. Este puede incluir procesos tradicionales o mecanizados. Este caso es diferente a la respuesta en B3_8 pues implica que es el agricultor quien realice la limpieza utilizando las instalaciones o equipo provisto por la organización de agricultores, proveedor de servicio, o negocio privado – con o sin el pago de una cuota por uso.
- B3_16 **Uso de equipo o instalaciones para secado de granos** - Se refiere a proporcionar acceso a instalaciones o equipo para secar (Ej. extraer el exceso de humedad de) los productos. Este puede incluir procesos tradicionales o mecanizados. Este caso es diferente a la respuesta en B3_7 pues implica que es el agricultor quien realice el secado utilizando las instalaciones o equipo provisto por la organización de agricultores, proveedor de servicio, o negocio privado – con o sin el pago de una cuota por uso.
- B3_17 **Uso de molino** – Se refiere a proporcionar acceso a un molino para moler productos. Este puede incluir un caso en donde una organización es dueña de un molino y deja que los miembros lo utilicen por su propia cuenta. También puede ser el caso en que una organización tiene un acuerdo con

una empresa privada que da el servicio de molino a los miembros de la organización - ya sea gratis o por el pago de una cuota en efectivo o especie.

B3_18 Uso de desgranadora - Se refiere a proporcionar acceso a equipo utilizado para remover el maíz de la mazorca. Este puede incluir un caso en donde una organización es dueña de instalaciones/equipo de trilladora/desgranadora y que deja que sus miembros la(o) utilicen por su propia cuenta. Puede también ser el caso que una organización tiene un acuerdo con una empresa privada que proporciona servicios de trilladora/desgranadora a los miembros de la organización - ya sea gratis o por el pago de una cuota en efectivo o especie.

B3_19 Uso de maquinaria o tracción animal - Se refiere a proveer acceso a cualquier tipo de potencia de tiro (animal o mecanizado). Este puede incluir un caso en donde una organización es dueña de la potencia de tiro y deja que sus miembros la utilicen por su propia cuenta. También, puede ser el caso en que una organización proporciona servicios de potencia de tiro a los miembros de la organización - ya sea gratis o por el pago de una cuota en efectivo o especie.

B4. ¿Cómo comercializan los productos de los miembros de la organización? - La organización de agricultores puede ayudar a sus miembros a vender los productos ya sea 1) haciendo una venta en nombre de sus miembros o 2) solamente presenta a sus miembros ante compradores potenciales. Esta pregunta hace diferencia entre estas dos maneras en que la organización ayuda a sus miembros a comercializar los productos.

Códigos

1 = **Se vende directamente en nombre de los miembros** - La organización de agricultores hace la venta directamente. Puede o no ayudar a recolectar los productos (generalmente lo hará), pero el punto clave es que el comprador negocia directamente con la organización de agricultores.

2 = **No se vende asociativa o directamente, pero se conecta con otras organizaciones** - La organización de agricultores no hace directamente la venta. La organización puede proporcionar un punto para que los miembros acopien los productos y traer compradores a ese punto, pero los compradores negocian con los agricultores individuales.

3 = **No comercializa los productos de los miembros** - La organización de agricultores no comercializa directamente los productos de sus miembros o provee algún tipo de asistencia comercial.

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) - La necesidad de dinero (ya sea para hacer frente a los gastos del hogar o para pagar préstamos agrícolas) es

la razón principal por la que los agricultores venden sus productos justo después de la cosecha cuando los precios son bajos. Esta pregunta evalúa si la organización de agricultores esta en la capacidad de ofrecer a sus miembros agricultores algún tipo de financiamiento que les pudiese permitir retener sus cultivos para la venta en una fecha futura. Esto puede incluir comprar los cultivos de los agricultores directamente; dándoles créditos por el cultivo cosechado como garantía, facilitando el acceso a bodega que ofrece cupones que se pueden utilizar como garantías para préstamos, o pagando a los agricultores una porción de su cultivo en la cosecha, vendiendo el cultivo en una fecha futura, y luego hacer los ajustes de cuentas con los agricultores.

Modulo C

- C1_a. **¿Qué productos ha vendido la Organización durante los últimos dos años?** – Haga una lista de todos los cultivos y productos procesados que la organización ha vendido durante los últimos dos años calendario. Haga una lista de los productos básicos que el PMA compra en ese país primero y llene las columnas “a” a la letra “i” para estos productos. Para todos los otros productos (Ej. Aquellos que el PMA no compra) llene solamente la columna del producto en la letra “a”.
- C1_b. **¿Cuál ha sido la cantidad mas grande de _____ que la organización ha vendido en una [temporada] durante los últimos 2 años?** – Se refiere a la cantidad total de un producto que la organización vendió en una [temporada] dada y donde [temporada] se refiere a todas las temporadas agrícolas dentro de un periodo de 12 meses.
- C1_c/d. Vea la sección “**Error! Reference source not found.**” en pagina 4 para instrucciones detalladas sobre como registrar unidades de cantidad.
- C1_e. **¿Qué cantidad de _____ recibió la Organización por parte de sus miembros durante la temporada [temporada]?** – Se refiere a la cantidad total de un producto que la organización recibió por parte de sus miembros en una [temporada] dada y donde [temporada] se refiere a todas las temporadas agrícolas dentro de un periodo de 12 meses.
- C1_f/g. Vea la sección “**Error! Reference source not found.**” en pagina 4 para instrucciones detalladas sobre como registrar unidades de cantidad.
- C1_h. **¿Fue la cantidad recibida por los miembros durante la temporada [temporada] mayor, menor, similar o igual a la cantidad recibida durante la [temporada anterior]?** – La intención es captar diferencias significantes en la cantidad recibida entre la [temporada] mas reciente (Ej. Todas las temporadas agrícolas en el más reciente periodo de 12 meses) y la [temporada anterior] (Ej. Todas las temporadas agrícolas dentro del periodo de 12 meses anterior a la temporada más reciente). Registre cambios leves en las cantidades como “similar”.

C1_h Cantidad recibida comparada a la temporada [temporada] (códigos)

1 = **Mayor** – Registre “Mayor” solamente si es mayor es de una manera significativa (10% o más).

- 2 = **Mas o menos lo mismo/Similar** – Registre “Más o menos lo mismo” si las cantidades son casi las mismas cantidades. “Más o menos” es el concepto clave. Solamente registre “mayor” o “menor” si la diferencia es significativa en las ventas. Registre “más o menos lo mismo” si las ventas fueron casi los mismo, dentro del 10%.
- 3 = **Menor** – Registre “Menor” solamente si menor de una manera significativa (10%, o mas, menor).
- 4 = **No aplica** – la organización tiene menos de dos años de información para comparar – Utilícelo en el caso cuando una organización no tiene dos años de datos para comparación. Esto sucederá típicamente cuando la organización es demasiado reciente para haber tenido ventas durante los dos últimos años. No utilice esta respuesta si la organización ha estado establecida por dos años pero no vendió sus productos en alguno de los dos últimos años.

C1_i/j. **¿Cuáles fueron las dos razones más importantes por las que la cantidad recibida fue mayor?** – Registre las dos razones principales por las que las ventas fueron mayores en la más reciente [temporada] comparada con la [temporada anterior]. Si el entrevistado solo da una respuesta para un producto en específico, entonces registre el código de “no aplica” código “-8” como la segunda razón. Muchas de las razones podrían tener relación entre si por lo que debe verificar la información cuidadosamente con el fin de determinar la razón real y elegir las dos más importantes.

Códigos para razones por las cuales vendieron mayor cantidad

Los miembros (agricultores) produjeron más porque...

- 1 = **hubo buena temporada de lluvias, menos plagas y enfermedades, menores perdidas post cosecha** – condiciones favorables de clima, pequeños daños por pestes y pocas perdidas post cosechas resultaron en que los agricultores tuvieron más para vender.
- 2 = **esperaban un buen precio** – Los miembros cosecharon mas por que tenia expectativas respecto a los precios altos.
- 3 = **tuvieron mayor acceso a insumos (semillas, fertilizante, pesticida) que la temporada anterior [temporada anterior]** – los miembros tuvieron mayor acceso a más insumos (ya sea porque tenían más capacidad o porque había mas disponible) – Esto no incluye el acceso a semilla mejorada.
- 4 = **tuvieron mayor acceso a semillas mejoradas** – los agricultores tuvieron acceso a más semilla mejorada que en la temporada anterior (ya sea porque tenían más capacidad para comprarla o porque había más disponible).
- 5 = **recibieron capacitación y/o asistencia técnica** – Los agricultores recibieron capacitación o asistencia técnica que les ayudó a mejorar la producción o a reducir las perdidas comparadas con la [temporada anterior].

- 6 = **tuvieron mayor acceso a créditos que la [temporada anterior]** – Los agricultores tuvieron mayor acceso a crédito que durante la [temporada anterior]. No importa como utilizaron el crédito, con tal que éste haya contribuido a aumentar la producción/ventas.
- 7 = **Cultivaron más tierra** – Por alguna razón, los agricultores cultivaron más terreno.
- 10 = **Tuvieron acceso a mas mano de obra que la [temporada anterior]** – Los agricultores tuvieron mas mano de obra que en la [temporada anterior].

La organización de agricultores vendió mas porque...

- 8 = **Tuvieron más oportunidades de comercialización que la [temporada anterior]** – Las primeras siete razones están relacionadas con el incremento de la producción por parte de los miembros (agricultores). Esta razón está relacionada con que la organización haya incrementado su habilidad para vender porque tenía más mercados o acceso a más mercados.
- 9 = **Tuvieron más efectivo para comprar lo producido por lo miembros que durante la [temporada anterior]** – Se refiere a que la organización tuvo acceso a más dinero (ya sea de sus propios fondos o prestados) para poder comprar (y vender) más de los productos de sus miembros.
- 11 = **Tuvieron acceso a mas espacio de almacenaje que la [temporada anterior]** – La organización pudo recolectar mas producto de sus miembros por que tenia mas espacio de almacenamiento que la [temporada anterior].
- 12 = **Hubo un incremento en el numero de miembros** – La cantidad de miembros en la organización incremento comparada con la [temporada anterior] por lo que la organización tenia mas productos disponibles.
- 8 = **No aplica (no existe otra razón)** – Ingrese este código a la pregunta C1_j si solo hubo una razón por la que vendieron mas.

C1_k/l. **¿Cuáles fueron las dos razones más importantes por las que la cantidad recibida fue menor?** – Registre las dos razones más importantes por las que las ventas fueron menores. Si el entrevistado da solamente una razón, entonces registre el código “no aplica” (-8) como la segunda razón.

Códigos para razones por las que la venta fue menor

Los miembros produjeron menos porque ...

- 1 = **hubo sequía, inundaciones/lluvias, ataques de plagas o enfermedades, o perdidas post cosechas arriba de lo normal o robo** – condiciones desfavorables del clima, grandes daños por pestes, perdidas post cosecha más grandes, o robo a los agricultores que haya dado lugar a menos venta, comparada con la [temporada anterior].

- 2 = **se cultivo menos área** – Por alguna razón, los agricultores miembros de las organización cultivaron menos tierra.
- 3 = **Por problemas de salud o por que tuvieron otras oportunidades de ingreso** – Los agricultores tuvieron menos mano de obra familiar debido a problemas de salud o porque los miembros de la familia tuvieron otras oportunidades de ingresos y escogieron no trabajar en agricultura.
- 4 = **tuvieron menos acceso a insumos (semillas, fertilizante, plaguicidas) que la [temporada anterior]** – los agricultores tuvieron acceso a pocos insumos (ya sea porque pudieron costearse menos que durante la temporada anterior o porque tuvieron menos disponibilidad).
- 5 = **tuvieron menos acceso a mano de obra durante la [temporada anterior]** – Los miembros agricultores de la organización tuvieron menos acceso a mano de obra, ya sea porque no tenían la capacidad de contratar más o porque tenían menos miembros en la familia trabajando en la finca.
- 6 = **los precios fueron bajos** – los agricultores anticipaban que los precios serían bajos, por lo que no produjeron lo suficiente comparado con la **[temporada anterior]**.
- 11 = **tuvieron acceso a menos crédito que la [temporada anterior]** – Los agricultores tuvieron acceso a menos crédito para la compra de suministros que la **[temporada anterior]**.

La organización de agricultores vendió menos porque ...

- 7 = **tuvieron menores oportunidades de comercialización que la [temporada anterior]** – Por alguna razón, la organización de agricultores tuvo pocos mercado o oportunidades de mercado.
- 8 = **tuvieron menos efectivo o crédito para comprar lo producido por los miembros que durante la [temporada anterior]** – La organización de agricultores tuvo menos efectivo (ya sea de sus propios fondos o crédito) para comprar productos de sus miembros.
- 9 = **los miembros vendían por su propia cuenta pues encontraron mejores mercados** – Los miembros de la organización de agricultores vendieron más a otros compradores que a través de la organización de agricultores, por lo que la organización de agricultores no obtuvo mucho de lo que los miembros produjeron.
- 10 = **Se retiraron miembros de la organización de agricultores** – La organización de agricultores se hizo más pequeña porque muchos de sus miembros dejaron la organización, reduciendo así la cantidad de producto que potencialmente podría estar disponible para la venta a través de la organización de agricultores.
- 8 = **no aplica (no existe otra razón)** – Ingrese este código a la pregunta C1_1 si solo hubo una razón por la que vendieron menos.

- C2. **¿Como hace la organización para que los productos de sus miembros lleguen a un punto de acopio para vender o para entregar?** – La mayoría de las organizaciones de agricultores que comercializan productos acumulan los productos de manera que los compradores pueden recolectarlos en grandes cantidades en un solo lugar. Esta pregunta es sobre como esta organización de agricultores hace los arreglos necesarios para el acopio de los productos de sus miembros para la venta.

C2 Códigos métodos de entrega

- 1 = **La organización recolecta el producto de sus miembros** – La organización de agricultores hace los arreglos para la recolección y transporte desde la finca hasta el punto de recolección.
- 2 = **Los miembros entregan el producto a su Organización** – los agricultores hacen los arreglos para transportar sus productos hasta un centro de recolección o punto de acopio.
- 3 = **El comprador recolecta el producto de cada uno de los miembros** – el comprador (quien compra el producto a la Organización) hace los arreglos para recolectar los productos de cada finca.
- 4 = **Otro** – Cualquier otra respuesta que no este contemplada en las respuestas 1 a 3.

- 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?** – Una vez el producto esta acopiado en un punto de recolección, éste necesita ser llevado hasta el comprador o mercado. La pregunta es como la organización de agricultores hace los arreglos para este transporte.

C3 Códigos métodos de entrega

- 1 = **La organización lleva el producto al comprador** – La organización de agricultores transporta los productos hasta otra ubicación – ya sea para hacer la venta allí o entregarlos a un comprador acordado.
- 2 = **Los compradores recolectan el producto en la Organización** – El comprador recoge los productos en el punto de recolección de la organización de productores. La organización de productores no es responsable de transportar el producto desde el punto de recolección hasta el comprador.

- C4_a/b. **¿Cuál es la distancia desde el punto de acopio de la Organización hacia el mercado/comprador donde se vende la mayoría de sus productos?** – la distancia física (en millas o kilómetros) desde el punto donde la organización de agricultores recolecta los productos hasta el punto donde se venden la mayoría de sus productos. Esta pregunta evalúa los costos de mercado para cualquiera que transporte los productos desde la organización de agricultores hasta donde sea que el comprador se encuentre. Por lo tanto, si la mayoría de los productos que la organización de agricultores vende va para la ciudad capital del país, entonces la respuesta es la distancia desde el punto de recolección hasta la ciudad capital, sin importar quien es el responsable del transporte. Si la organización de agricultores

vende la mayoría de los productos a pequeños comerciantes quienes entonces lo venden a un molinero, entonces la respuesta es la distancia hasta el comprador final, en este caso, el molinero.

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?** – El costo de transportar 30 toneladas métricas a la ubicación mencionada en C4. La organización puede reportar un costo por saco. Verifique para saber cual seria el costo total de transportar 30 toneladas. La cantidad de 30 toneladas es importante porque generalmente es menos eficiente transportar pequeñas cantidades y nosotros necesitamos una medida consistente de costos a lo largo de todos los países.

C6_a/b/c. **¿Cuáles son los tres problemas más críticos que enfrenta su Organización al vender productos en nombre de sus miembros?** – Se refiere a desafíos o dificultades que la organización enfrenta al tratar de comercializar los productos. Verifique cuidadosamente para determinar cuales son los problemas más críticos que enfrentan.

C6_a/b/c. Códigos para problemas que enfrentan

- 1 = **Poca demanda de los consumidores para los productos** – Dificultad para encontrar compradores o un buen precio debido a que la demanda es baja.
- 2 = **Acceso limitado a información sobre precios** – Dificultad para determinar un precio al que vender debido a la poca información sobre los precios del mercado. Esto también incluye no tener la capacidad de negociar a un precio justo aprovechando la limitada información sobre los precios.
- 3 = **Costos muy altos para acopiar y preparar los granos básicos para la venta en el mercado** – Los costos de transportar los productos al mercado son altos. Este puede ser un problema aun si el comprador transporta los productos porque el costo puede ser deducido del precio que el comprador paga a la organización de agricultores.
- 4 = **Acceso limitado a créditos para comprarles los granos básicos a sus miembros** – Ya que no puede atender las necesidades de dinero en efectivo de sus miembros durante la temporada de cosecha (al comprar los productos de sus miembros antes de la venta), la organización de agricultores tiene dificultad de recolectar suficientes productos de los agricultores para acopiar una cantidad lo suficientemente grande para interés de los compradores o transportar eficientemente.
- 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.)** – Similar al “4” anterior, excepto que la razón por la que no tienen capacidad de acopiar suficientes cantidades es la baja producción de los agricultores, los compradores pagan tarde a la organización de agricultores y los agricultores no tiene la voluntad de esperar,

o los agricultores no confían en la organización y prefieren vender sus productos en otros lados.

- 6 = **Restricción de comercio por parte del Gobierno** – Puede incluir restricciones sobre comercialización de productos en general o restricciones al comercio internacional que limitan los mercados. Las restricciones pueden venir por parte del gobierno local o nacional.
- 8 = **Pobre infraestructura de transporte** – Puede relacionarse a que los compradores no tienen la intención/capacidad de obtener camiones para la organización de agricultores, no pudiendo obtener camiones grandes para la organización (y por ende perdiendo la eficiencia del transporte en camiones grandes), incrementando el costo ya que los camiones deben desplazarse lentamente en carreteras malas o inaccesibilidad debido a la mala condición de las carreteras durante la época de lluvia.
- 9 = **No pueden cumplir las demandas de calidad de los compradores** – Se refiere a no tener la capacidad de producir o entregar la calidad (i. e., contenido de humedad, porcentaje de materia extraña, porcentaje de granos pequeños / quebrados / descoloridos) que los compradores demandan.
- 10 = **Precios impredecibles / fluctuaciones en los precios** – Se refiere a los precios impredecibles o fluctuaciones en los precios lo que hace difícil establecer contratos o determinar un precio justo de venta
- 11 = **Otro** – Cualquier otra dificultad no contemplada en numerales 1 a 10.

C7. **Me gustaría saber sobre las últimas cinco ventas de granos básicos o productos procesados que la organización realizó durante la [temporada]** – Registre las cinco ventas individuales más recientes de productos en la última [temporada]. Si son menos de cinco ventas, registre todas las ventas en la [temporada].

Nota: De ser posible, los entrevistadores deberían pedir al entrevistado que revise los registros de la organización de agricultores al contestar la pregunta C7.

C7_a. **Liste los granos básicos / productos vendidos en las cinco ventas más recientes de productos de la canasta básica del PMA** – Haga una lista de las cinco ventas más recientes de productos básicos de la canasta del PMA así como productos procesados que la organización vendió durante la [temporada]. Verifique para asegurarse de tomar en cuenta todas las ventas (hasta un máximo de cinco) de productos o productos procesados durante la [temporada].

C7_b/bb. **¿En que mes y año hicieron la entrega de los productos a los compradores?** – Registre al mes y año en el que la Organización entregó el producto o producto procesado al comprador (o cuando el comprador tomó posesión del producto o producto procesado). Si el producto o producto procesado fue entregado en diferentes etapas, registre la fecha en que se completó la entrega final.

C7_c. **¿Quién fue el comprador de los granos básicos o producto?** – Registre el “tipo” de comprador. Esto no se refiere a donde termina el producto. Se refiere al comprador

que realmente pagó a la organización por el producto. Por ejemplo, si la organización vendió un producto a un comerciante que luego lo vendió a un molinero, el tipo de comprador –en este caso, es el comerciante.

Código tipo de compradores

- 1 = **Hogares/ individuos** – Se refiere a individuos u hogares sin importar donde compraron el producto (Ej. en el mercado local, directamente de la organización, etc.).
- 2 = **Tiendas al por menor** – Se refiere a las ventas que se hacen directamente a la tienda minorista. Estas tiendas venden directamente al consumidor.
- 3 = **Transformadores/procesadores** – Se refiere a ventas que la organización hace directamente a transformadores o procesadores.
- 4 = **Comerciante/operadores de bodega/proveedores de alimentos** – Se refiere a las ventas que la organización hace directamente con comerciantes, bodegueros (quienes muchas veces serán comerciantes), o proveedores de alimentos a instituciones gubernamentales.
- 5 = **Agencia de reservas de alimentos del Gobierno o Instituciones Gubernamentales (escuelas, hospitales, etc.)** – Se refiere a ventas que la organización hace directamente a reservas alimenticias gubernamentales o agencia de banco de alimentos (el nombre puede ser específico del país) o directamente a instituciones gubernamentales tales como centros escolares, cárceles, hospitales, etc. Esta respuesta se refiere a las ventas directas a instituciones del gobierno mientras que el “4” anterior se refiere a ventas a proveedores de alimentos quienes luego proveen a instituciones gubernamentales.
- 9 = **PMA** – Ventas directas al Programa Mundial de Alimentos. Elija esta respuesta solamente si la organización vendió directamente al PMA. Esto no incluye las ventas a comerciante u otro quien luego vendió al PMA.
- 6 = **Agencias de Desarrollo Internacional** – Se refiere a agencias de desarrollo internacionales, gubernamentales patrocinadas o afiliadas al Gobierno tales como USAID, GTZ, DFID, etc. Estas no son ONGs.
- 7 = **ONGs nacionales/internacionales** – Se refiere a organizaciones no gubernamentales. Las ONGs son organizaciones que no reciben patrocinio o tienen afiliación con el Gobierno. Podrían recibir fondos del Gobierno pero no están patrocinadas o afiliadas al Gobierno.
- 8 = **Organizaciones de agricultores** – Se refiere a ventas a otras organizaciones de agricultores. Por ejemplo, una organización de agricultores puede comprar de alguna otra para suplir una orden si no puede obtener todo lo que necesita de sus propios miembros. Podría ser que una organización de agricultores vende productos a través de un tipo de organización de agricultores con más alta

jerarquía de organización (Ej. una Asociación de Agricultores mas grande o un Foro Nacional) y de la cual la organización de agricultores es miembro. En este caso el “tipo de comprador” es una organización de agricultores solamente si la organización de alto nivel compró los productos de la organización entrevistada y luego los revendió. Si la organización de alto nivel solo facilitó la transacción (Ej. conectó a la organización de agricultores entrevistada con el comprador, y talvez, arregló el transporte u otra logística), pero realmente no se apropió de los productos, entonces, el “tipo de comprador” es el comprador que ultimadamente pago por los productos a la organización de agricultores entrevistada.

- C7_d. **¿Tuvo la Organización la capacidad para secar, limpiar, o acondicionar los productos que recibió para poder cumplir con las especificaciones del comprador?** – Responda “si” si la organización tuvo que secar, limpiar o clasificar el producto al recibirla y antes de venderla. Esto incluye solamente secado; remoción de material extraño, y remoción de granos quebrados o descoloridos. No incluye ensacado/ poner en sacos.
- C7_e. **¿Cuál fue la cantidad entregada para esta venta? (tm)** – Se refiere a la cantidad realmente entregada, no a la cantidad contratada. Registre la unidad de medida más común para el tamaño de ventas que la organización de agricultores típicamente realiza. Esto es toneladas métricas en la mayoría de países. La oficina del país puede cambiar las unidades si otra unidad es más relevante en el país específico. Asegúrese de documentar que unidad es utilizada y utilizar la misma para todas las ventas.
- C7_f. **¿Cuánto recibió la Organización de Agricultores?** – Se refiere a la cantidad total de dinero que la organización de agricultores recibió por la venta de productos. Regístrelo en unidades de moneda local.
- C7_g. **¿Cuánto de ese total fue pagado a los agricultores?** – Se refiere a la cantidad total de dinero que la organización de agricultores pagó a todos los agricultores que contribuyeron con productos para la venta. Registre la cantidad total pagada a todos los agricultores, no el precio por kilogramo o la cantidad pagada por agricultor. El entrevistador deberá investigar para obtener la cantidad total, pero parece ser que la mayoría de Organizaciones mantienen registros de tales pagos.
- C7_h. **¿Cómo fueron entregados los productos al comprador?** – Se refiere a la forma en que fue entregado el producto al comprador.

Códigos métodos de entrega

- 1 = **Uso de Transporte de la Organización de Agricultores** – La organización de agricultores hizo los arreglos y pagó por el transporte, utilizando sus propios vehículos u otras formas de transporte propias de la Organización.
- 2 = **Uso de transporte contratado por la Organización** – La organización de agricultores hizo los arreglos y pagó por el transporte, utilizando vehículos contratados u otro tipo de transporte contratado.

- 3 = **Recolección por parte del comprador** – El comprador (de los productos a la Organización de agricultores) hizo los arreglos y pagó por el transporte desde el punto de recolección de la organización de agricultores o desde los agricultores.
- 4 = Los miembros de la Organización entregan los productos a la organización de agricultores para el comprador – Los agricultores entregaron el producto directamente al comprador.
- 5 = **Otro** – Cualquier otro método de entrega no contemplado en numerales 1 a 4.

C8_a. 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? – Esta pregunta puede parecer un duplicado de la C7_d. Sin embargo, esta pregunta requiere más detalle y no es específica de la venta.

C8_b. *¿Porque no?*

Razones para no mejorar la calidad (códigos)

- 1 = **No hay incremento en el precio para justificar el costo** – Se refiere al caso donde los compradores no están dispuestos a pagar un precio más alto por productos de alta calidad (Ej. baja humedad, más limpio, clasificado/graduado). Indague cuidadosamente para asegurarse que la razón sea que los compradores no están dispuestos a pagar más por mejorar la calidad, y no que la organización de agricultores no tiene la capacidad de mejorar el producto para la calidad que el comprador desea (respuesta “4”).
- 2 = **El Incremento en precio no es suficiente para justificar el costo** – Se refiere al caso donde los compradores si están dispuestos a pagar un precio más alto por productos de alta calidad (Ej. baja humedad, más limpio, clasificado/graduado), pero el costo de mejorar la calidad no es rentable.
- 3 = **Calidad recibida de los productos de los agricultores cumplían con las especificaciones del mercado** – Se refiere al caso donde los agricultores entregan una calidad suficiente para cumplir los requerimientos del comprador y no hay necesidad de que la organización haga secado/limpieza/clasificación/graduación adicional. Verifique cuidadosamente para hacer una distinción entre esta respuesta y la “1”. Esta respuesta es aplicable cuando los compradores están dispuestos a pagar por mejor calidad y los agricultores ya producen esa calidad.
- 4 = **No había capacidad para mejorar la calidad** – Se refiere al caso donde habían compradores que buscaban mejor calidad, pero la organización no produjo mejor calidad de sus productos, probablemente porque no tenía acceso al equipo necesario o a alguien quien podía proporcionar los servicios de secado/limpieza/clasificado.

C8_c. **¿Fue la organización o alguno de sus miembros quienes llevaron a cabo esta operación?** – Las organizaciones de agricultores pueden secar, limpiar, y clasificar los productos ellas mismas, utilizando su propio equipo o la mano de obra de sus

miembros. Alternativamente, ellas pueden contratar a alguien más (Ej. un bodeguero o comerciante) para que seque, limpie o clasifique los productos. Registre una respuesta "Si" a esta pregunta si fue la organización de agricultores o alguno de sus miembros quienes realizaron la operación.

- C9. **¿Vendió la organización algún tipo de granos básicos bajo contrato (acuerdo firmado) durante la [temporada]?** – Se refiere a cualquier venta hecha bajo contrato. Existen muchos tipos de contratos, pero el elemento común de un contrato es el de un acuerdo firmado para vender productos a un comprador en particular a un precio específico.
- C10. **Del monto total de producto especificado en todos los contratos durante la [temporada], ¿que porcentaje de la cantidad realmente se entregó?** – Las organizaciones de agricultores no siempre tienen la capacidad de entregar la cantidad de un producto especificado en un contrato. Esta pregunta es sobre el porcentaje de la cantidad contratada que la organización de agricultores realmente entregó. Este cubre todos los contratos durante la [temporada], entonces asegúrese de sumar todas las cantidades contratadas y todas las cantidades realmente entregadas bajo esos contratos para determinar el porcentaje entregado. En casos donde un contrato fue completamente cancelado (Ej. No se entregó nada) debido a fallas de la Organización, utilice la cantidad totalmente contratada y "0" como la cantidad entregada para la venta. Si el contrato fue totalmente cancelado por razones diferentes a la falla de la organización, no cuente las cantidades contratadas en esta pregunta.
- C11. **¿Cuál fue la principal razón por la que no se entregó la cantidad especificada en contrato?** – Pregunte sobre la razón por la que la organización no pudo entregar la cantidad contratada, es decir menos del 100% entregado (en cualquiera de los contratos que falló en su cumplimiento).

Códigos de razones por las que la entrega fue parcial

- 1 = **No tuvieron acceso a la cantidad requerida** – Se refiere al caso donde la organización no pudo (por alguna razón) acopiar la cantidad necesaria para satisfacer el contrato..
- 2 = **No pudieron recolectar la cantidad requerida a tiempo para cumplir con la fecha de entrega** – Se refiere al caso donde la organización si pudo acopiar la cantidad requerida, pero no lo hizo a tiempo para cumplir con el plazo de entrega requerido.
- 3 = **No pudieron cumplir con los estándares de calidad de los compradores** – Se refiere al caso donde el comprador no aceptó alguno de todos los productos contratados por razones de calidad.
- 4 = **Los productos no satisfacían las especificaciones de los compradores** – Se refiere al caso donde algunos otros aspectos (no la calidad) del producto no satisfacía las especificaciones del comprador. Este puede incluir los requerimientos de ensacado, etiquetado, etc. Esto no incluye la capacidad de entregar el producto a tiempo, calidad o especificaciones de cantidad.

- 5 = **El comprador hizo cambios a las cantidades en el contrato** – Se refiere al caso donde el comprador redujo la cantidad contratada previo a la entrega.
- 7 = **El precio ofrecido no era atractivo al momento de la entrega** – Se refiere al caso donde los precios aumentaron entre la firma del contrato y la fecha de entrega, por lo que la organización decidió vender (total o parcialmente) a otro comprador a un precio más alto.
- 8 = **La organización de agricultores no contaba con transporte para la entrega de producto** – Se refiere al caso donde la organización no pudo entregar los productos como se esperaba. Por ejemplo, la Organización de agricultores no tenía vehículos propios o no pudo alquilar un vehículo para la entrega.

C12. **Durante la [temporada], ¿vendió directamente a los compradores...?**– Esta pregunta atenta medir el número de las diferentes jurisdicciones dentro de las cuales vendió la organización. Se refiere solamente a compradores a los que la organización vendió directamente, no donde el producto fue a parar. Por lo tanto, si la organización vendió a un comerciante en grande, quien luego vendió a un comprador en otro país, este cuenta como una venta realizada en la ubicación del comerciante y no fuera del país. Las oficinas de los países necesitar adaptar las palabras de las respuestas para adecuarse a la estructura jurisdiccional en el país.

- C12_1 **Afuera de [país]** – Marque como “sí” si la organización vendió directamente a un comprador ubicado fuera del país.
- C12_2 **Dentro de [país] pero fuera del departamento o región en la que se encuentra** – Marque como “sí” si la organización vendió directamente a los compradores ubicados dentro del país, pero fuera del departamento/región [u otro nombre que aplique] en la que ésta está ubicada.
- C12_3 **Dentro del departamento/región pero fuera del distrito en el que se encuentra** – Marque como “sí” si la organización vendió directamente a los compradores ubicados dentro del departamento/región [u otro que aplique], pero fuera del municipio [u otros nombre que aplique] en la que ésta está ubicada.
- C12_4 **Dentro del municipio pero fuera del Pueblo/Centro de Comercio en el que se encuentra** – Marque como “sí” si la organización vendió directamente a los compradores ubicados dentro del municipio [u otro nombre que aplique], pero fuera del pueblo/centro comercial [u otro nombre que aplique] en la que ésta está ubicada.
- C12_5 **Dentro del Pueblo/Centro de Comercio pero fuera de la comunidad en la que se encuentra** – Marque como “sí” si la organización vendió directamente a los compradores ubicados dentro del pueblo/centro comercial [u otro nombre que aplique], pero fuera de la comunidad [u otro nombre que aplique] en la que ésta está ubicada.

C12_6 **Dentro de la comunidad en la que la organización esta basada** – Marque como “sí” si la organización vendió directamente a los compradores ubicados dentro de la comunidad en la que la ésta está ubicada

- C13. **¿Ha participado esta organización de agricultores en alguna licitación para la venta de granos básicos o productos procesados?** – Se refiere específicamente al proceso de licitación. Puede incluir licitadores completamente competitivos o licitadores competitivamente modificados. Una licitación competitiva es una situación donde la organización ofrece una calidad y precio en respuesta a la solicitud de un comprador. El comprador hace circular esta solicitud entre varios proveedores potenciales y los proveedores compiten en precio. Incluye las ventas de productos no procesados y productos de alimentos procesados.
- C14. **¿Han ganado alguna de estas licitaciones?** – Responda “sí” a licitaciones que la organización haya ganado.
- C15. **Por favor brinde la siguiente información sobre las cuatro últimas licitaciones para la venta de granos básicos que hayan ganado** – Se refiere solamente a licitaciones que la organización haya ganado.
- C15_a. **¿Cuál fue el producto vendido?** – Ingrese el código de la lista de códigos de cultivo para el producto vendido por medio de la licitación.
- C15_b. **¿En que año se realizo la venta?** – Se refiere al año en que la licitación fue ganada y firmada.
- C15_c. **¿Quién compró el producto?** – Se refiere solamente al comprador directo (con quien la organización firmó la licitación), y no el comprador final del producto.

Códigos para tipo de comprador

- 1 = **Hogares / individuos** – Se refiere a individuos u hogares sin importar donde ellos compraron el producto (Ej. en el mercado local, directamente de la organización, etc.).
- 2 = **Tiendas al por menor** – Se refiere a las ventas que la organización hace directamente a las tiendas minoristas. Las tiendas al por menor son aquellas que venden directamente al consumidor.
- 3 = **Transformadores/procesadores** – Se refiere a las ventas que la organización hace directamente a transformadores o procesadores.
- 4 = **Comerciante/operadores de bodega/proveedores de alimentos** – Se refiere a las ventas que la organización hace directamente a comerciantes, bodegueros (quienes muchas veces son comerciantes), o proveedores de alimentos a instituciones gubernamentales.
- 5 = **Agencias de reserva de alimentos del Gobierno / Instituciones de Gobierno (escuelas, hospitales, etc.)** – Se refiere a ventas que la organización hace directamente a reservas alimenticias gubernamentales o agencia de banco de

alimentos (el nombre puede ser específico del país) o directamente a instituciones gubernamentales tales como centros escolares, cárceles, hospitales, etc. Esta respuesta se refiere a las ventas directas a instituciones del gobierno mientras que el "4" anterior se refiere a ventas a proveedores de alimentos quienes luego proveen a instituciones gubernamentales.

- 9 = **PMA** - Ventas directas al Programa Mundial de Alimentos. Elija esta respuesta solamente si la organización vendió directamente al PMA. Esto no incluye las ventas a comerciante u otro quien luego vendió al PMA.
- 6 = **Agencias de Desarrollo Internacional** - Se refiere a agencias de desarrollo internacionales, gubernamentales patrocinadas o afiliadas al Gobierno tales como USAID, GTZ, DFID, etc. Estas no son ONGs.
- 7 = **ONGs nacionales/internacionales** - Se refiere a organizaciones no gubernamentales. Las ONGs son organizaciones que no reciben patrocinio o tienen afiliación con el Gobierno, podrían recibir fondos del Gobierno pero no están patrocinadas o afiliadas al Gobierno.
- 8 = **Organizaciones de agricultores** - Se refiere a ventas a otras organizaciones de agricultores. Por ejemplo, una organización de agricultores puede comprar de alguna otra para suplir una orden si no puede obtener todo lo que necesita de sus propios miembros. Si la organización vendió directamente a otra organización sombrilla con la que la organización respondiendo esta encuesta se encuentra afiliada, entonces elija esta respuesta solamente si la organización siendo entrevistada contestó y ganó la licitación emitida por la organización sombrilla. Si la organización siendo entrevistada simplemente contribuyó productos para satisfacer la licitación que la organización sombrilla ganó, entonces la organización entrevistada no ganó la licitación por lo que no debería responder a esta pregunta.

- C15_d. **¿Cumplieron con los estándares de calidad requeridos en la licitación?** - ¿Contenía el contrato de convenio escrito las especificaciones de calidad? Estos pueden incluir especificaciones de contenido de humedad, el porcentaje de materia extraña, el porcentaje de granos pequeños/quebrados, el porcentaje de granos descoloridos, u otras especificaciones.
- C15_e. **¿Qué cantidad fue contratada? especificar (tm)** - Se refiere a la cantidad especificada para la entrega en la licitación. Registre en unidades de toneladas métricas solamente si estas son las unidades más comunes en que las organizaciones de agricultores venden. De otra manera, adapte las unidades al país específico y documente las unidades utilizadas. Utilice las mismas unidades en todo el país y en todos los estudios.
- C15_f. **¿Cumplieron totalmente con el contrato?** - Se refiere a satisfacer todos los términos del contrato.
- C15_g. **Si no cumplieron totalmente con el contrato, ¿Por qué razón no lo hicieron?**

Códigos para razones de entrega parcial

- 1 = **No pudieron acumular la cantidad requerida** – Por alguna razón, no pudieron acumular la cantidad requerida.
- 2 = **No pudieron cumplir con los estándares de calidad del comprador** – No pudieron satisfacer los requerimientos de calidad del comprador (Ej. contenido de humedad, porcentaje de materia extraña, porcentaje de granos pequeños/quebrados, porcentaje de granos descoloridos, etc.).
- 3 = **No pudieron cumplir con la fecha de entrega** – Cumplieron recolectando la cantidad adecuada pero a la fecha especificada.
- 4 = **El comprador hizo cambios a las cantidades en el contrato** – El comprador redujo la cantidad contratada previo a la entrega.
- 6 = **El precio ofertado ya no fue atractivo al momento de la entrega** – Se refiere al caso donde los precios aumentaron entre la firma del contrato y la fecha de entrega y la organización decidió vender (total o parcialmente) a otro comprador a un precio más alto.
- 7 = **La organización de agricultores no tenía transporte para entregar los granos básicos** – Se refiere al caso donde la organización no pudo entregar los productos como se esperaba. Por ejemplo, la Organización de agricultores no tenía vehículos propios o no pudo alquilar un vehículo para la entrega.
- 9 = **Los productos no alcanzaron las especificaciones de los compradores** – Se refiere al caso en el que otro aspecto (no relacionado con la calidad) del producto no cumplió con las especificaciones del comprador. Esto incluye ensacado, etiquetas requeridas, etc. Esto no incluye el cumplimiento de calidad, fecha de entrega o especificaciones de cantidad.
- 8 = **Otro** – Cualquier otra razón no contemplada en los numerales 1 a 9.

C16. **¿Por qué razones considera que no ganaron la licitación?** – El entrevistado no siempre sabrá la razón, pero verifique para asegurarse.

- C16_1 **No teníamos toda la documentación requerida** – No los tenían, no pudieron acceder, o no pudieron completar los documentos requeridos.
- C16_2 **Nuestros productos no alcanzaban los estándares de calidad requeridos** – La calidad de los productos (Ej. Contenido de humedad, material extraño, granos quebrados o descoloridos) no satisfacían los estándares del comprador.
- C16_3 **No pudimos pagar la fianza** – El comprador requería una garantía en efectivo o fianza y la organización no la tenía o no pudo prestar el dinero necesario para pagarla.
- C16_4 **No se completaron los documentos correctamente** – Entregaron toda la documentación necesaria, pero no llenaron correctamente algunos documentos (Ej. cometieron errores)

- C16_5 **Se presentaron los documentos tarde** - Entregaron todos o algunos documentos después del plazo de entrega.
- C16_6 **El precio era demasiado alto** - Entregaron la licitación pero establecieron el precio muy alto (Ej. otros licitantes licitaron menos).
- C1_7. **Otro** - Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 6.
- C1_8. **No sabe** - El entrevistado no conoce la razón por la que no ganaron la licitación.

C17. *General*

- C17_1 **Información pública del mercado (Ej., radio/TV, intercambio de productos básicos, Sistema de mensajes, periódicos, boletines de información de oficinas agrícolas, etc.)** - Se refiere a cualquier fuente pública de información de precios o comercialización disponible.
- C17_2 **Conocimiento personal del mercado (Ej., conversaciones con otros comerciantes/compradores, amigos, etc.)** - Se refiere al conocimiento personal en base a comunicación con otros actores del mercado y otros.
- C17_3 **Precio establecido por el comprador a quien le vendió** - Se refiere al caso donde el comprador establece o dicta el precio sin negociarlo con la organización.
- C17_4 **Extensionistas / Operadores de bodega** - Se refiere a los trabajadores extensionistas de agricultura del gobierno o a bodegueros (ya sea del sector privado o público).
- C17_5 **Precio de piso en Agencia de reserva de alimentos** - Se refiere a los precios anunciados por la Agencia de reserve alimenticia del Gobierno. Si el país posee una agencia de existencia alimenticia, utilice el nombre de dicha agencia en la pregunta.

- C17_a. **Durante la [temporada], ¿que fuentes de información utilizaron para determinar a qué precio vender sus productos?** - Esta pregunta se refiere a todas las fuentes de información, que la organización utilizo para determinar precios. Marque todas las que apliquen.
- C17_b. **¿Fue esa información útil para establecer los precios de venta?** - Verifique para determinar si una fuente de información particular fue realmente útil para establecer los precios y tomar decisiones de venta.
- C18. **¿Cuál es la fuente de información pública de precios que más a menudo utiliza?** - Se refiere a la fuente de información pública en la que la organización confía mas para sus ventas.

Fuentes de información publica del mercado (códigos)

- 1 = **Radio/TV** - Obtuvo la información por medio de la radio o emisiones en TV.

- 2 = **Boletines de información de las oficinas agrícolas locales** – Boletines con precios publicados en las oficinas agrícolas locales.
- 3 = **Periódicos** – Obtuvo información de los periódicos.
- 4 = **Sistema de mensajes SMS / telefonía móvil** – Obtuvo información por medio del sistema de mensajes de la telefonía celular o por medio de un número telefónico al que se marca para obtener información del Mercado.

Instrumentos de Línea Base y Seguimiento a Medios de vida y Producción agrícola de pequeños productores

Antes que los entrevistadores se presenten a entrevistar los hogares, el supervisor tendrá que (completar previamente) la información de antecedentes sobre el hogar dentro de las secciones de “Información de Identificación” e “Información de grupo” en la celda gris al inicio del cuestionario.

Antes de iniciar la entrevista, el entrevistador debe utilizar las preguntas “Verificación de Información” (también en celdas grises) para verificar que la persona siendo entrevistada es el/la entrevistado/a especificado/a en la muestra. Particularmente, el entrevistador necesita asegurarse que el/ella esta, de hecho, entrevistando a un miembro del hogar quien es miembro de la organización de agricultores y quien proporcionó la referencia para el hogar y que el genero de esta persona siendo entrevistado/a sea el correcto.

Si el entrevistado encuentra que el hogar no contiene a un miembro registrado en la organización de agricultores, entonces el entrevistador deberá finalizar la entrevista. Si el entrevistado no es del género que se había establecido, corrija el nombre y código de género en la sección “Información de grupo” y continúe la entrevista. Si por cualquier razón, el entrevistador finaliza la entrevista, anote la razón y retenga el cuestionario no utilizado como registro del estado de la entrevista.

Preguntas de Verificación

1. **¿En su hogar se cultivan más de _____ [ingrese aquí el limite superior de área de cultivo específico del país para la definición de los pequeños agricultores] manzanas/hectáreas?** – Esta es una pregunta de verificación clave que identifica a los pequeños productores y, de ese modo, los objetivos del estudio. Las oficinas de los países deben utilizar la definición de pequeños productores relevante para el país particular. Si no existe definición alguna, entonces utilice el límite de 2 hectáreas. Termine la entrevista si el entrevistado no es un pequeño agricultor.
2. **¿En su hogar se sembraron o cultivaron algún tipo de granos básico durante los últimos 12 meses?** – Esta pregunta verifica aquellos que no sembraron o cosecharon productos básicos, por alguna razón, durante el periodo de interés. Termine la entrevista si el individuo no sembró o cultivo algún producto pues las preguntas en este estudio no son aplicables a estos individuos.

Modulo A

- A1. **General** – Esta pregunta es sobre la participación de los miembros del hogar en las organizaciones de agricultores.
- A1_a. **¿Cuales miembros del hogar están registrados como miembros de una Organización de Agricultores?** – Se refiere a cualquier miembro del hogar que es miembro registrado en cualquier organización de agricultores. Un hogar es un grupo de personas quienes viven juntos, no necesariamente en el mismo edificio; quienes por lo general se alimentan de la misma comida; y quienes juntas 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 dentro del hogar

por al menos 6 meses, sin importar si tienen intenciones de quedarse a largo plazo o no. también incluye a aquellas personas quienes han vivido dentro del hogar por menos de seis meses pero a) asisten a la escuela lejos del hogar, b) son bebés recién nacidos, c) son personas quienes acaban de casarse a otros dentro del hogar, o d) personas que han estado dentro del hogar por menos de seis meses pero han decidido quedarse permanentemente.

A1_a. Códigos de miembros de organización de agricultores

- 1 = **Jefe del hogar** - El/La Jefe de hogar es la persona responsable de tomar las decisiones más importantes dentro del hogar.
- 2 = **Esposa (o) del Jefe del hogar** - La pareja/esposo/a (masculino o femenino) del/la Jefe de hogar. En culturas donde existe la poligamia, podría haber varias esposas del jefe de hogar masculino.
- 3 = **Miembro del hogar masculino** - Cualquier miembro masculino del hogar otro al esposo / pareja (masculino) de la Jefe de hogar.
- 4 = **Miembro del hogar femenino** - Cualquier miembro femenino del hogar otro a la esposa/pareja (femenina) del Jefe de hogar.

A1_b. **¿Posee esta persona un puesto de liderazgo ya sea electo o designado dentro de la Organización?** - Se refiere a cualquier posición de liderazgo o funcionario (Ej. presidente, tesorero, secretario) dentro de la organización. Por lo general estas posiciones son elegidas pero también podrían ser designadas.

A1_c. **¿Por cuántos años ha sido esta persona un miembro registrado de la Organización?** - Registre el número total de años que el individuo ha sido un miembro de la organización.

A1_d. **¿Esta Organización es solo para mujeres, solo para hombres o es una Organización de carácter mixto?** - Señale si la organización tiene restricciones en cuanto a sus miembros sean solo hombres o mujeres o si hombres y mujeres pueden ser miembros de esta.

Códigos para composición de género de la organización

- 1 = **Miembros son solamente mujeres** - La organización permite solo a mujeres como miembros de la organización.
- 2 = **Miembros son solamente hombres** - La organización permite solo a hombres como miembros de la organización.
- 3 = **Mixto: hombres y mujeres** - La organización permite a ambos, mujeres y hombres, como miembros de la organización.

A2. **General** - esta pregunta es sobre la disponibilidad y uso de varios servicios agrícolas de apoyo. No incluye servicios provistos por el sector privado.

A2_1. **Capacitación o Asistencia técnica en prácticas o tecnología Agrícola** - Se refiere a cualquier capacitación o asistencia técnica relacionada a las

prácticas agrícolas o tecnología. Este puede incluir servicios de extensión provistos por el Gobierno, pero no incluye asistencia técnica o capacitación brindada por proveedores de insumos o actores del sector privado.

- A2_2. **Insumos agrícolas al crédito** – Provisión de insumos agrícolas (Ej. semilla, fertilizantes, etc.) al crédito. El pago puede ser en forma de efectivo o con una porción del cultivo cuando este cosechado.
- A2_3. **Préstamos en efectivo para fines agrícolas** – Incluye solamente préstamos en efectivo y solamente para propósitos agrícolas.
- A2_4. **Préstamos en efectivo para fines no-relacionados con la agricultura** – Incluye solamente préstamos en efectivo y solo para aquéllos que no tengan propósitos agrícolas.
- A2_5. **Subsidio de Insumos (o gratuitos)** – Provisión de insumos agrícolas (Ej. semilla, fertilizante, etc.) a precios reducidos, incluyendo gratis.
- A2_6. **Asistencia en la venta de productos agrícolas (por ejemplo: recolección, encontrar compradores, transporte, etc.)** – La organización ayuda a los agricultores a vender productos agrícolas. Esto puede incluir ayudar a acopiar productos, conectar a los productores con los compradores, ayudar con el transporte, etc.).
- A2_7. **Almacenamiento de productos agrícolas** – Almacenamiento de productos en una instalación que no sea la finca (Ej. Una organización o bodega privada).
- A2_8. **Acceso a servicios de limpieza para sus granos básicos** – Se refiere a cualquier servicio de limpieza de productos (Ej. extracción de materia extraña o granos pequeños, quebrados o descoloridos), ya sea mecanizado o de otra manera, que esta disponible para los productores.
- A2_9. **Acceso a servicios de secado para sus granos básicos** – Se refiere a cualquier servicio mecánico u otro servicio de secado disponible en cualquier organización (no incluido los servicios del sector privado).
- A2_10. **Fumigación u otro tratamiento químico para el control de plagas de insectos en los granos almacenados** – Se refiere específicamente al tratamiento químico (fumigación, riego, polvos, u otros tratamientos químicos) para el control de pestes de insectos.
- A2_11. **Seguro de cosechas** – Seguro contra pérdida de cultivos previo a la cosecha. Si se pierde la cosecha, el seguro le pagaría al agricultor por su perdida.
- A2_12. **Acceso a (alquiler o préstamo) de equipo agrícola (tractores, trilladoras de maíz, etc.)** – Se refiere a alquilar o prestar maquinaria agrícola.

A2_a. **¿Alguna organización les brinda ____ [nombre el servicio] a los hogares en esta área?** – La pregunta es sobre si el servicio esta por lo general disponible para los hogares en el área geográfica. No pregunta si los hogares utilizan o si tienen la capacidad económica para este servicio, solamente si alguna organización (no el sector privado) se lo ofrece.

Códigos proveedores de servicio

- 1 = **ONG nacional/internacional** – Se refiere a cualquier Organización No-Gubernamental. Una ONG es una organización no patrocinada o afiliada al Gobierno. Las ONGs pueden recibir fondos del Gobierno pero no reciben patrocinio o están afiliadas al Gobierno.
- 2 = **Gobierno nacional/local** – Incluye cualquier filial, agencia, departamento, u otra parte de cualquier nivel de la estructura gubernamental del país.
- 3 = **Organización de agricultores** – Incluye cualquier tipo de organización de agricultores (Ej. organización, club, federación, cooperativa, sindicato, etc.)
- 4= **Iglesia** – No incluye organizaciones basadas en la fe (organizaciones no gubernamentales basadas en la fe). Asegúrese que los entrevistados reconozcan esta distinción ya que ellos pueden pertenecer a la misma religión, y asistir a la misma iglesia, como la de esa organización basada en la fe.
- 5= **Agencias de desarrollo Internacional** – Se refiere a agencias de desarrollo internacionales gubernamentales patrocinadas o afiliadas tales como USAID, GTZ, DFID, NU, etc. Estas no son ONGs.
- 8 = **Otro** – Cualquier otra organización no contemplada en los numerales 1 a 5.
- 8 = **No aplica/no (existe) otra organización** – Utilice este código si la pregunta no es aplicable. También utilícelo en las preguntas A2_c y A2_d para indicar que no existe una organización que brinde este servicio.
- 7 = **No sabe** – Utilice este código para indicar que el entrevistado no sabe la respuesta a la pregunta.

A2_e. **¿Este servicio esta disponible para sus cultivos de granos básicos, que cultivan en su hogar?** – Algunos tipos de servicios están restringidos para particulares cultivos (Ej. una compañía de algodón puede proporcionar fertilizantes para algodón solamente). Esta pregunta es sobre si el servicio esta disponible para los cultivos básicos del entrevistado.

A2_f. **¿Ha utilizado este servicio su hogar en los últimos 12 meses?** – Indique si el entrevistado o alguien en el hogar del entrevistado, ha utilizado este servicio en los últimos 12 meses.

A2_g. **¿Tuvo su hogar que pagar por este servicio (ya sea en efectivo o especie) al utilizarlo?** – Si alguien en el hogar del entrevistado utiliza este servicio en los últimos 12 meses, pregunte cuanto pagaron por el. Los hogares pueden pagar por un servicio en una variedad de maneras. Los pagos en efectivo son auto

explicativos. Los pagos en especie incluyen cualquier consideración de no-efectivo por el servicio y pueden incluir pagar con una porción de un cultivo cosechado o intercambiando mano de obra o algún otro bien por el servicio. Verifique para determinar el valor en efectivo del pago.

A2_h. **¿Quién le brindo este servicio la última vez?** – Ingrese la organización que brindo este servicio la última vez. Utilice los mismo códigos para las preguntas A2_b/c/d arriba.

Sección B

B1. **General** – Esta pregunta se divide en dos partes para inducir al entrevistado a pensar sobre todo el terreno que el hogar utiliza y para determinar la propiedad del terreno. Las respuestas también permitirán al PMA entender no solamente de cuanto terreno es dueño el productor pequeño/de bajos ingresos, sino cuanto de ese terreno ellos tienen disponible para cultivar también.

Note que algunos hogares realmente no son dueños del terreno, pero tienen acceso a éste a través de lazos familiares, alquilando, o compartiendo el cultivo. Si un hogar no es dueño del terreno, *entonces la respuesta a B1_1 será Cero (0)*, pero la respuesta a B1_2 debe ser *mayor que Cero*.

B1_1. **¿Cuánto es la cantidad total de terreno del cual su hogar es dueño?** – Los hogares tal vez no son “dueños” del terreno en todos los países. En su lugar, un hogar puede tener acceso exclusivo de largo plazo a una parcela de tierra comunal que tal vez es asignada por el jefe de la comunidad o asignada al hogar de alguna otra forma. En este caso, haga preguntas cuidadosamente para determinar si el hogar tiene propiedad de facto del terreno (Ej. tiene exclusivo acceso de largo plazo al terreno sin alquilarlo o prestarlo y registre el terreno como terreno “apropiado”. Tal vez exprese la pregunta (en ausencia de una institución propietaria del terreno) algo así como “terreno al cual su hogar tiene uso exclusivo de largo plazo - sin pagar alquiler.”

B1_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)** – Se refiere a todo el terreno que su hogar utilizó para agricultura en la [temporada]. El terreno pudiese ser “propiedad” (ver definición de propiedad en pregunta B1_1), rentado/alquilado (no propio y utilizado con un pago), o prestado (no propio pero utilizado sin necesidad de pago). Impulse al entrevistado a incluir toda la tierra que cultiva (Ej. Propia, rentada o prestada) al responder a esta pregunta.

Nota: Verifique las respuestas de la pregunta B1 contra la definición del pequeño productor (la respuesta de la primera pregunta de verificación). Si el entrevistado reporta un área diferente de terreno cultivado en las dos preguntas, entonces Verifique para resolver la discrepancia. Si el entrevistado resulta no ser un pequeño productor, entonces termine la entrevista. Un pequeño productor es un productor que cultiva menos de una cantidad específica de tierra sin importar cuanta tierra sea de su propiedad.

- B2. **¿El terreno utilizado a 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]?** – Esta pregunta evalúa si el entrevistado esta utilizando más o menos terreno para la agricultura. Compara la cantidad de terreno utilizado en la última [temporada] con la cantidad de terreno utilizada en la [temporada] anterior a la última [temporada]. Por ejemplo, si la última temporada fue año calendario 2009, entonces la pregunta compara el terreno utilizado en el año calendario 2009 con el terreno utilizado en el año calendario 2008.

La respuesta “más o menos lo mismo” no significa “exactamente el mismo.”

Utilice las respuestas “más” o “menos” solamente si el cambio en la cantidad de terreno utilizado fue sustancialmente y (probablemente) el resultado de una decisión concisa por parte del entrevistado para aumentar o reducir la cantidad de terreno cultivada..

- B3_a/b. **¿Cuáles fueron las dos razones más importantes por las que utilizo más terreno para el cultivo?**

Códigos para el uso de más 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.)** – Se refiere a cambios en la cantidad de terreno utilizado debido a una necesidad o deseo de más ingresos. Las respuestas que están relacionadas a un incremento en el tamaño del hogar que luego requiere que el hogar cultive más alimentos también podrían acomodarse dentro de este código.
- 2 = **Quería incrementar la producción debido al incremento de la demanda (para cultivos nuevos o existentes)** – Se refiere al incremento en la cantidad de terreno cultivado para que el productor produzca mas (cultivos nuevos o ya existentes) para alcanzar la creciente demanda (ya sea de nuevos o existentes 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.)** – Se refiere a tener la capacidad de hacer (con fondos propios solamente) inversiones adicionales en la agricultura. Esto puede incluir contratar más mano de obra, comprar más o mejor insumos de calidad, o cambiar la cantidad de terreno utilizado. Las inversiones que permiten a un productor incrementa el terreno que cultiva pueden incluir, utilizar el crédito para contratar mas mano de obra, comprar mas o suministros mejor calidad, comprar o alquilar mas terreno o comprar o alquilar mas equipo o maquinaria y tracción animal.
- 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.)** – Se refiere a cambiar la cantidad de terreno utilizado ya que el entrevistado podía acceder a

más crédito (en efectivo o en especie) para invertir en la agricultura. El crédito en especie puede incluir arreglos de compartimiento de cultivo, donde el entrevistado cultiva el terreno a cambio de dar al propietario del terreno parte del cultivo. Las inversiones que permiten a un productor incrementar el terreno que cultiva pueden incluir, utilizar el crédito para contratar mas mano de obra, comprar mas o suministros mejor calidad, comprar o alquilar mas terreno o comprar o alquilar mas equipo o maquinaria y tracción animal.

- 5 = **Tuve mas acceso a tierra por la que no tuve que pagar** – Tenia mas acceso a terreno prestado – tierra que no le pertenece pero que tampoco tiene que pagar por usar (ya sea en efectivo o pago en especie).
- 6 = **Tuve mas acceso a mano de obra por la que no tuve que pagar** – Este por lo general será más mano de obra del hogar. Por ejemplo, los hijos(as) abandonaron la escuela para ayudar al hogar o un matrimonio ha incrementado el tamaño de miembros en el hogar y por ello la cantidad de mano de obra disponible del hogar incremento también.
- 7 = **Tuve mas acceso a uso de animales (Potencial de tiro) y equipo por el que no tuve que pagar** – Este no incluye tener la capacidad de contratar o comprar mas potencial de tiro/tracción animal, pues esto esta incluido en los códigos “3” y “4”. Sin embargo, podría incluir tener acceso a potencial de tiro/tracción animal que esta disponible a través de los miembros de la familia o de alguna manera que no requiera pago alguno.
- 8 = **Tuve acceso a mas insumos pues estaban mas baratos o fueron subsidiados** – Se refiere a insumos más accesibles para el entrevistado que en tiempos anteriores – este podría ser el resultado de un programa de subsidio por parte del gobierno u ONGs. También podría referirse a más insumos gratis disponibles. Esto no incluye el uso de más insumos por que el entrevistado tuvo, o pudo prestar más dinero. Las respuestas contenidas en numerales “3” y “4”, respectivamente, cubren dichas situaciones.
- 9 = **Los altos precios por los cultivos me motivaron a cultivar más**– La anticipación de precios más altos pudo haber causado que el entrevistado incrementara la cantidad de terreno cultivado.
- 10 = **Más de la tierra utilizada para la agricultura se ha hecho utilizable (menos daños por inundación/mala yerba, etc.)** – Se refiere a terreno reclamado por mala yerba, inundaciones, erosión, u otros eventos que lo hicieron inutilizable para la agricultura en la [temporada anterior].
- 11 = **Empecé a utilizar tierra que había quedado en desuso en años anteriores** – Se refiere a una decisión concisa para volver a utilizar el terreno no cultivado en la [temporada anterior]. Esto no incluye daño causado por inundaciones, mala yerba, etc. que volvió la tierra inutilizable para la agricultura por lo que la decisión de dejar la tierra en desuso no fue una decisión del entrevistado.
- 12 = **Otro** – Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 11.

-8 = **No aplica / No existe otra razón** - Utilice esta respuesta cuando una respuesta no aplique o (en la pregunta B4_b) si el entrevistado no puede dar otra opción como respuesta.

B4_c/d. **¿Cuáles fueron las dos razones más importantes por las que utilizó menos terreno para el cultivo?**

Códigos para el uso de menos tierra

- 1 = **Reduje la producción pues hubo menos necesidad (Ej. reducción en el número de miembros del hogar, menos gastos/ingresos, etc.)** - Se refiere a disminuir la cantidad de terreno utilizado debido a una necesidad o deseo de menos ingresos.
- 2 = **Reduje la producción pues se perdieron ciertos mercados** - Se refiere a cambiar la cantidad de terreno utilizado en respuesta a la reducción de demanda de parte de los compradores o por no haber identificado nuevos mercados donde vender sus productos.
- 3 = **Tuve menos capital propio (no prestado) para invertir en la agricultura (contratar mano de obra, rentar/alquilar tierra, comprar insumos, etc.)** - Se refiere a cambiar la cantidad de terreno utilizado debido a que el entrevistado tenía menos dinero (no dinero prestado) para exitosamente cultivar el terreno. Este puede incluir tener que parar el alquiler de algún terreno que el entrevistado alquiló en el pasado por limitaciones financieras, no tener la capacidad de contratar mano de obra, no podía comprar insumos, o no tenía capacidad de alquilar uso de maquinaria o tracción animal.
- 4 = **Menos acceso a crédito (en efectivo o especie) para invertir en la agricultura (contratar mano de obra, rentar/alquilar tierra, comprar insumos, etc.)** - Se refiere a cambiar la cantidad de terreno utilizado debido a que el entrevistado tenía la capacidad de acceder a menos crédito (en efectivo o en especie) que la temporada agrícola anterior para invertir en agricultura. Este puede incluir tener que parar el alquiler de algún terreno que el entrevistado alquiló en el pasado por limitaciones financieras, no tener la capacidad de contratar mano de obra, no podía comprar insumos, o no tenía capacidad de alquilar uso de maquinaria o tracción animal.
- 5 = **Falta de acceso a uso de tierra por la que no tenía que pagar** - Tenía acceso a menos terreno prestado (Ej. terreno no propio pero utilizado sin pago) que en la temporada agrícola anterior.
- 6 = **Menos mano de obra disponible del hogar (debido a enfermedades, menos miembros en el hogar, etc.)** - Por ejemplo, los hijos(as) tal vez tengan que regresar a la escuela, un matrimonio puede reducir su tamaño en el hogar, la muerte o enfermedad pueden afectar el número de personas disponibles para trabajar.
- 7 = **Falta de acceso al uso de animales de tiro y equipo por el que no tenía que pagar** - Este se refiere a tener acceso a menos potencial de tiro por el que el

entrevistado por el que no tenía que pagar como en la [temporada anterior]. No incluye tener menos acceso a estos porque el entrevistado tiene menos dinero o crédito. Esas respuestas están cubiertas, respectivamente, bajo los códigos "3" y "4".

- 8 = **No pudo pagar suficientes insumos debido a los altos precios o pocos subsidios** – Se refiere a que los insumos están más caros, ya sea por los altos precios del mercado o debido a los pocos subsidios. También puede referirse a menos insumos gratis disponibles. En cual sea el caso, el entrevistado no pudo comprar tantos insumos por que el precio es mas alto ahora. Esto no incluye situaciones en las que el entrevistado reduce el uso de insumos debido a problemas de efectivo o crédito relacionados con la [temporada anterior]. Las respuestas "3" "4", respectivamente cubren esas situaciones.
- 9 = **Los bajos precios de los cultivos lo desmotivaron a sembrar mas** – La anticipación de los precios bajo pudo haber causado que el entrevistado redujera la cantidad de terreno cultivado y cantidad producida.
- 10 = **La tierra se tornó inutilizable (inundación/sequía/mala yerba, etc.)** – Se refiere al terreno dañado por mala yerba, inundaciones, erosión, u otros eventos que la hicieron inutilizable para la agricultura.
- 11 = **Quise dejar tierras en desuso** – Se refiere a una decisión concisa para dejar el terreno no cultivado. Esto no incluye el dejar terreno sin cultivar (in intencional) debido a que se volvió inutilizable debido a inundaciones, sequías o mala yerba.
- 12 = **Otro** – Cualquier otra razón no contemplada en los códigos 1 a 11.
- 8 = **No aplica/no existe otra razón** – Utilice esta respuesta cuando una respuesta no aplique o (en la pregunta B4_b) si el entrevistado no puede dar otra opción como respuesta.

B5. **¿Con que fuente de potencial de tiro (uso de animales o tractores,) cultivó la mayor parte de su tierra durante los últimos 12 meses?** – Se refiere a la fuente de potencial de tiro más común. Si un entrevistado utilizó varias fuentes, induzca al entrevistado a dar información sobre el utilizado para cultivar el área más grande de terreno. No es necesaria una explicación para las respuestas.

Códigos potencia de tiro

- 1 = **Tractor** – Potencia de tiro mecanizada.
- 2 = **Burros/Caballos** – Burros o caballos.
- 3 = **Ganado (vacas/toros)** – Cualquier tipo de ganado.
- 4 = **Otro** – Cualquier otro tipo de potencia de tiro no contemplada en numerales 1 a 3.

-8 = **No aplica/ninguno** - Utilice esta respuesta si el entrevistado no utilizo ningún tipo de potencia de tiro.

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?** - Los entrevistados talvez no sean muy honestos sobre la división del trabajo. La pregunta esta fraseada en un lenguaje imparcial específicamente para producir una respuesta más honesta. Es importante utilizar los términos (o conceptos) de “división del trabajo” y “diferentes responsabilidades” al hacer la traducción a los idiomas locales.

Un hogar es un grupo de personas que viven juntas, no necesariamente en la misma casa; 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 permanentemente.

- B6_1 **Labrar (Arado)** - Se refiere a cualquier forma de labrado. Si el entrevistado utiliza potencia de tiro, ¿Quién realizó el trabajo? Si el/ella utilizó tractores, ¿Quién hizo el labrado?
- B6_2 **Azadonar** - Se refiere a la preparación del terreno a mano con un azadón.
- B6_3 **Siembra** - Se refiere a plantar la semilla o cortar la tierra.
- B6_4 **Desyerbe** - Se refiere a remover la mala yerba periódicamente a lo largo de la temporada de cosecha.
- B6_5 **Aplicación de fertilizantes/pesticidas** - Se refiere a aplicar spray, untar, polvear, etc. Fertilizantes, pesticidas u otros químicos.
- B6_6 **Riego** - Se refiere a cualquier actividad involucrada con obtener agua para los cultivos.
- B6_7 **Cosecha** - Se refiere a cualquier actividad asociada con mover/sacar los cultivos del terreno.
- B6_8 **Desgranado/trilla de maíz /frijoles/maní /arroz** - Se refiere a la actividad asociada con procesar el producto de la forma en que se cultiva a una forma que sea adecuada para el consume humano.
- B6_9 **Limpieza y clasificación Post-Cosecha** - Se refiere a extraer materia extraña de los granos o clasificar los granos pequeños/quebrados/descoloridos.

B6_10 **Decisiones de comercialización (venta, transporte al mercado, negociación, etc.)** – se refiere a las decisiones sobre como, donde, y cuando vender los productos y establecer los precios.

Códigos para fuente de trabajo

- 1 = **Miembros del hogar femeninos** – Cualquier mujer miembro del hogar. Ver definición de miembros del hogar arriba.
- 2 = **Miembros del hogar masculinos** – Cualquier hombre miembro del hogar. Ver definición de miembros del hogar arriba.
- 3 = **Compartido entre miembros del hogar masculino o femenino** – Ambos miembros del hogar, hombres y mujeres realizan este trabajo. Ver definición de miembros del hogar arriba.
- 4 = **Mano de obra contratada** – El entrevistado usualmente contrata mano de obra para realizar este tipo de trabajo.
- 6 = **Otro** – Cualquier otra respuesta no contemplada en numerales 1 a 4.
- 8 = **No aplica** – Utilice esta respuesta si el hogar no realice esta tarea o si en el hogar no realizan esta tarea para los cultivos cosechados para consumo propio (columna a) o cultivos comerciales (columna b).

B7. **General** – El propósito de esta pregunta es recolectar datos sobre producción de cultivos y los gastos relacionados. El cuestionamiento detallado es necesario para ayudarle al entrevistado a recordarse de los cultivos que el/ella han plantado y cosechado durante los últimos 12 meses y ayudarle a hacer memoria de todos los gastos relacionados con estos cultivos. La pregunta es sobre todos los cultivos que el hogar plantó o cosechó (incluyendo los cultivos básicos y comerciales). Se refiere a ambos “plantados” y “cosechados” para contar los cultivos (Ej. yuca) que pueden ser plantados en temporadas previas y cosechadas en la temporada actual.

La tabla se separa en dos temporadas para hacerle memoria a los entrevistadores a que pregunten específicamente a los entrevistados sobre la plantación y cosecha en casa temporada. Si el país tiene solamente una temporada para plantación y cosecha en un periodo de 12 meses, entonces la tabla necesita preguntar solamente sobre una temporada. Si el país tiene más de dos temporadas, entonces agregue otra temporada (fila) a la tabla y modifique las preguntas para recordarle a los entrevistados de todas las temporadas (ver “**Error! Reference source not found.**” en pagina **Error! Bookmark not defined.** para saber como referirse a las temporadas).

Llene la columna “a” primero y luego trabaje la tabla, fila por fila (cultivo por cultivo). En la primera columna, ingrese los códigos de todos los cultivos básicos y comerciales que el entrevistado plantó o cosechó en la especificada [temporada].

Seleccione solamente los cultivos básicos y comerciales relevantes del país de la lista de códigos de cultivos e insértelos en el instrumento como códigos para B7_a. Asegúrese de retener los números (códigos) asociados con cada cultivo como van apareciendo en la lista general de códigos de cultivos (Figura 5).

La pregunta pasa por dos paginas en la versión impresa del instrumento. Haga todas las preguntas de un solo (Ej. columnas “a” hasta la “s”) antes de continuar a la siguiente fila.

- B7_aa. **Temporada** – Ingrese un código para la temporada. Las oficinas de país deberán asignar sus propios códigos. Asegúrese de documentar estos códigos.
- B7_a. **¿Qué cultivos sembró o cosecho?** – Ingrese el código para cada cultivo que planto o cosecho durante todas las temporadas agrícolas en los últimos 12 meses. Ingrese cada cultivo asociado a la temporada apropiada.
- B7_b. **¿Intercalo este cultivo con otro?** – Se refiere a plantar dos cultivos entremezclados sobre el mismo pedazo de terreno. Por ejemplo, plantar frijoles debajo del maíz.
- B7_c. **¿Cuánta tierra sembró de este cultivo?** – Obtenga una medida exacta del área como le sea posible. Si el cultivo fue inter-cultivado con otro cultivo, registre la cantidad total de terreno utilizado. Por ejemplo, si el entrevistado inter-cultivó frijoles con maíz sobre un campo de un acre, entonces registre 1 acre para frijoles y 1 acre para maíz (en filas separadas).
- B7_d. **Registre unidades de área** – Registre las unidades (Ej. acres, hectáreas, etc.) donde el entrevistado reporta el área del terreno. Si obtiene una pregunta en una unidad no estándar (Ej. metros cuadrados, etc.) conviértala en una unidad estándar de la lista de códigos. Por ejemplo, si un entrevistado dice 2000 metros cuadrados, entonces entre 0.2 para B7_c y “hectáreas” para B7_d (2000 metros cuadrados es un quinto, o 0.2, de una hectárea).
- B7_e. **¿Cuánto _____ cosechó?** – Se refiere a la cantidad (generalmente el peso, pero puede ser el volumen en algunos países) cosechada. Siempre Verifique sobre la cantidad de un producto procesado (Ej. maíz trillado, cacahuates trillados, etc.). En general, queremos el peso del producto cosechado en la forma en que típicamente se utiliza o venderá.
- B7_f/g. Vea la sección “**Error! Reference source not found.** de Cantidades” en pagina 4 para instrucciones detalladas sobre como registrar unidades de cantidad.
- B7_h. **De la semilla que utilizo para sembrar este cultivo, ¿Cuanta provenía de su propia producción?** – Los productores muchas veces retendrán semilla de cosechas anteriores para sembrar nuevos cultivos. Esta pregunta es sobre cuanta de la semilla que el entrevistado utilizó para este cultivo (Ej. reportado en una sola fila) fue semilla retenida de su propia producción.
- Algunas cantidades de semilla puede medirse en gramos o en botellas de coca-cola (Ej. tabaco o vegetales). Haga su mejor esfuerzo para estimar las cantidades en estos casos. El preguntar sobre la cantidad de semilla sirve para hacerle memoria a los entrevistados sobre los costos. Lo más importante es tener una buena estimación de los costos.
- B7_i. **Si hubiera tenido que comprar esta semilla, ¿Cuál habría sido su precio?** – El propósito de esta pregunta es estimar el valor monetario de la semilla que el hogar ha retenido de su propia producción. Este puede requerir alguna investigación, pero

pregunte sobre el precio de la semilla en el mercado. Asegúrese de preguntar sobre el precio en el mercado de una semilla comparable (Ej. La misma variedad o calidad).

- B7_j. **¿Cuánta semilla mejorada/certificada compró para sembrar este cultivo?** – Se refiere a semilla mejorada (hibrido) o certificada que el entrevistado compró. La compra pudo haber sido en efectivo o en especie. Se refiere a la semilla utilizada solamente para el cultivo en una sola fila de la tabla.
- B7_k. **¿Cuánta semilla criolla compró para sembrar este cultivo?** – Se refiere a semilla criolla (local) que el entrevistado compró. La compra pudo haber sido en efectivo o en especie. Se refiere a la semilla utilizada solamente para el cultivo en una sola fila de la tabla.
- B7_l. **Tomando en cuenta el efectivo y pago en especie, ¿cuanto fue el monto total que pago en semillas criollas y mejoradas para sembrar este cultivo?** – Se refiere al monto total que el entrevistado pagó por toda la semilla mejorada y criolla comprada para sembrar el cultivo sobre una sola fila de la tabla. El pago pudo haber sido en efectivo o en especie. Si la semilla fue subsidiada, reporte el valor subsidiado (Ej. descontado), no el valor no subsidiado (precio en el mercado).
- B7_m. **¿Cuál fue el valor de compra de los pesticidas, herbicidas y servicios de fumigación que pago para este cultivo?** – Esta pregunta incluye el precio de cualquier pesticida o herbicida comprado para el cultivo así como el costo de cualquier otro costo por la aplicación del químico. Ayude al entrevistado a recordarse de todos los pesticidas, herbicidas, y servicios de riego utilizados para este cultivo. Si alguna parte del pago fue en especie, Verifique el valor monetario total del pago (Ej. La suma de pagos en efectivo y el valor monetario de los pagos en especie). Los servicios de riego no deben incluir la mano de obra. **Si no es posible separar la mano de obra de los servicios de riego, entonces asegúrese de no contar la mano de obra nuevamente en la pregunta B7_o a B7_s o en B8/9.**
- B7_n. **¿Cuanto invirtió en gastos que no son de mano de obra para sembrar, cuidar y cosechar este cultivo (Ej. alquilando tierra, irrigando)?** –Se refiere a cualquier costo (excepto por la mano de obra contratada) que el entrevistado aun no ha mencionado que estaba asociado con la siembra, o cosecha del cultivo. Verifique los valores en efectivo y en especie de estos gastos e ingrese el valor monetario total de estos costos.
- B7_o. **¿Contrató mano de obra que pago en base a las horas laboradas para este cultivo?** – Los productores pueden pagar mano de obra de acuerdo al tiempo ocupado en la tarea (Ej. un costo fijo por hora) o por la tarea (Ej. un costo fijo por completar una tarea sin importar cuánto tiempo tomó). Esta pregunta es sobre si el productor contrató alguna mano de obra para la cual él/ella pagó a los trabajadores en base a la cantidad de tiempo trabajado.
- B7_p. **¿Cuántos días de trabajo contrató para preparar la tierra, desyerbar, y cosechar este cultivo?** – Pregunta por el número de días de trabajo contratados por la cantidad de tiempo contratado. Esto debería corresponder a al trabajo en la pregunta B7_o. Si el entrevistado no pago por el día, entonces Verifique para

convertir las unidades en que ellos pagaron esos días. Por ejemplo, si el productor contrato mano de obra por hora y pago por 4 horas, entonces el o ella contrato por medio día de trabajo. Verifique para que el entrevistado haga memoria sobre cada una de las tres tareas (Ej. Preparación de la tierra, desyerbar y cosechar) por las que el/ella pudo haber contratado mano de obra por el tiempo trabajado. No incluya la mano de obra contratada para otras tareas.

- B7_q. **Considerando el dinero en efectivo y el pago en especie, ¿Cuánto pago en total por esta mano de obra?** – La pregunta es por el monto total pagado por mano de obra por la preparación de la tierra, desyerbar y cosechar que el productor pagó de acuerdo a la cantidad de tiempo trabajado. Verifique para incluir el pago en efectivo y el pago del valor en especie por mano de obra.
- B7_r. **Cuantos días de trabajo contrató para otras tareas y que usted pago por el tiempo de trabajo invertido en este cultivo?** – Incluye todas las tareas que no son de preparación de la tierra, desyerbar ni cosechar por las que el productor pagó de acuerdo a la cantidad de tiempo trabajado.
- B7_s. **Considerando el dinero en efectivo y el pago en especie, ¿Cuánto pago en total por este tipo de trabajo?** – Las mismas instrucciones de B7_q, excepto que esta pregunta sobre todas las tareas que no son de preparación de la tierra, desyerbar, ni cosechar que el productor pagó de acuerdo a la cantidad de tiempo trabajado (el trabajo al que se refiere en la pregunta B7_r).
- B7_t. **¿Cosecho mas, menos o mas o menos la misma cantidad de este cultivo durante la [temporada] que lo cosechado durante la [temporada anterior]?** – Esta pregunta busca comparar la cosecha en la mas reciente [temporada] (todas las temporadas agrícolas de los últimos 12 meses) a la cantidad cosechada de la [temporada anterior] (todas las temporadas agrícolas de los 12 meses anteriores). Ingrese “más” o “menos” solamente si la cantidad cultivada fue significativamente (5%) mayor o menor. De lo contrario, ingrese “mas o menos lo mismo/similar”.
- B7_u/v. **¿Cuales fueron las dos razones más importantes por las que cosecho más de este cultivo?** – Seleccione las dos razones más importantes de la lista de códigos.

Códigos para razones por las que cosecho más

- 1 = **Cultivo mas tierra y sembró mas de este cultivo** – El entrevistado cosecho mas porque el o ella sembró mas de este cultivo (la tierra con cultivos fue mayor) que en la [temporada anterior] por lo que asignaron mas tierra a este cultivo. La respuesta implica que el entrevistado incremento la producción al sembrar mas tierra.
- 2 = **Cultivo la misma cantidad de tierra y sembró mas de este cultivo** –El entrevistado cosecho mas por que el o ella sembró mas tierra con este cultivo que en la [temporada anterior] pero siempre cultivo la misma cantidad total de tierra que en la [temporada anterior]. Esta respuesta implica que el entrevistado cambio su patrón para producir mas de este cultivo en especifico (a expensas de la producción de otros cultivos).

- 3 = **Obtuvo mejor rendimiento debido a condiciones del clima favorable** – Mejor clima que en la [temporada anterior] es la principal razón por la que la cantidad cosechada fue mayor.
- 4 = **Obtuvo mejor rendimiento debido a mas o mejor semilla** – Utilizar mejor calidad de semilla que en la [temporada anterior] es la principal razón por la que la cantidad cosechada fue mayor.
- 5 = **Obtuvo mejor rendimiento debido a mejor uso del fertilizante** – Utilizar mejor calidad de fertilizante, una cantidad mas apropiada, o utilizarlo mas apropiadamente que en la [temporada anterior] es la principal razón por la que la cantidad cosechada fue mayor.
- 6 = **Obtuvo mejor rendimiento debido a mejores prácticas agrícolas (desyerbe, irrigación, pesticidas, etc.)** – Utilizar mejores prácticas agrícolas relacionadas con el desyerbe, irrigación y pesticidas que en la [temporada anterior] es la principal razón por la que la cantidad cosechada fue mayor.
- 7 = **Otro** – Cualquier otra razón no incluida en numerales 1 a 6.
- 8 = **No aplica/no existe otra razón** – Utilice esta respuesta para la pregunta B7_v si el entrevistado no posee otra razón.

B7_w/x. **¿Cuales fueron las dos razones más importantes por las que cosecho menos de este cultivo?** – Seleccione las dos razones más importantes de la lista de códigos.

Códigos para razones por las que cosecho menos

- 1 = **Cultivo menos y sembró menos tierra de este cultivo** – El entrevistado cosecho menos por que el o ella cultivo menos del total de tierra (la totalidad de tierra sembrada con cultivos era menor) que en la [temporada anterior]. Algunas de las razones para cultivar menos podrían ser que el entrevistado no tuvo acceso a tanta tierra, no pudo pagar el cultivar tanta tierra o eligió dejar tierra en desuso. La respuesta implica que el entrevistado redujo la producción general al sembrar menos tierra.
- 2 = **Cultivo la misma cantidad de tierra y sembró menos de este cultivo** – El entrevistado cosechó menos por que el o ella sembró menos cultivo en la tierra que en la [temporada anterior] pero no cultivo mas tierra que en la [temporada anterior]. Esta respuesta implica que el entrevistado cambio su patrón para producir menos del cultivo específico (e incremento el área sembrada con otros cultivos).
- 3 = **Obtuvo menos rendimiento debido a condiciones desfavorables del clima** – Clima desfavorable comparado con la [temporada anterior] es la principal razón por la que la cantidad cosechada fue menor.
- 4 = **Obtuvo menos rendimiento debido a menor o mala calidad de la semilla** – Utilizar una baja calidad de semilla comparado con la [temporada anterior] es la principal razón por la que la cantidad cosechada fue menor.

5 = **Obtuvo menos rendimiento debido a mal uso del fertilizante** - Utilizar mala calidad de fertilizante, una cantidad no apropiada o utilizarlo menos apropiadamente que en la [temporada anterior] es la principal razón por la que la cantidad cosechada fue menor.

6 = **Obtuvo menos rendimiento debido a malas practicas agrícolas (desyerbe, irrigación, pesticidas, etc.)** - Utilizar malas practicas agrícolas relacionadas con el desyerbe, irrigación, o uso de pesticidas comparado con la [temporada anterior] es la principal razón por la que la cantidad cosechada fue menor.

7 = **Otro** - Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 6.

-8 = **No aplica/no existe otra razón** - Utilice esta respuesta para la pregunta B7_x si el entrevistado no posee otra razón.

B8. **Durante la [temporada], ¿pagó usted la mano de obra en base a la tarea ejecutada (por ejemplo, arar o transportar los cultivos desde el campo hacia su casa)?** - Se refiere a cualquier tipo de trabajo pagado para completar una tarea, sin importar la cantidad de tiempo que tome.

B9. **Considerando el valor del pago en efectivo o en especie., ¿Cuánto pagó usted en total por todas estas tareas?** - Mismas instrucciones que B7_q excepto que esta se refiere al pago por tarea. *Asegúrese de no incluir cualquier tipo de trabajo ya capturado en las preguntas B7_q o B7_s.*

B10_1/2. **¿Cuánto fertilizante químico y orgánico compró para todos los cultivos que sembró durante la [primera temporada]/[segunda temporada]** - Se refiere al costo de todos los fertilizantes (químicos y naturales) por los que el entrevistado pagó (ya sea en efectivo o en especie). Pregunte específicamente por cada temporada que relevante al país. Si el país tiene más de dos temporadas, entonces agregue filas a la tabla y pregunte por las temporadas típicas.

B10. **General** - Esta pregunta trata sobre las ventas de cultivos agrícolas del hogar para poder determinar el ingreso del hogar proveniente de los cultivos.

B10_a. **Cantidad** - Registre la cantidad de fertilizante comprado.

B10_b/c. Vea la sección "**Error! Reference source not found.**" en pagina 4 para instrucciones detalladas sobre como registrar unidades de cantidad.

B10_d. **Considerando ambos pagos, en efectivo y en especie, ¿Cuanto pagó en total por este fertilizante?** - Las mismas instrucciones para B7_q excepto que este se refiere a pagos por fertilizantes.

B11_aa. **Temporada** - Ingrese los códigos para temporada. Las oficinas de país deberán asignar sus propios códigos. Asegúrese de documentar la codificación utilizada.

B11_a. **¿Qué cultivos vendió usted durante la [temporada]?** - Registre todos los cultivos básicos y comerciales que el entrevistado vendió durante la [temporada]. Verifique la información para asegurarse que el entrevistado se recuerda de todos los cultivos mencionados en la pregunta B7.

- B11_b. **¿Cuánto de la cantidad que cosecho vendido, intercambió, o fue utilizado para pagar préstamos?** – Se refiere a la cantidad total (generalmente el peso, pero puede ser el volumen en algunos países) de productos que el entrevistado cosechó en la temporada relevante. El entrevistado puede tener problemas al recordar la cantidad cosechada o tal vez no sabe. Verifique para ayudar al entrevistado a recordarse o resolver cuanto él/ella cosechó.
- B11_c/d. Vea la sección “**Error! Reference source not found.**” en pagina 4 para instrucciones detalladas sobre como registrar unidades de cantidad.
- B11_e. **¿Cuál fue la razón principal por la que no vendió este cultivo?** – Registre la razón aquí de por que el agricultor no vendió ninguno de sus cultivos que había reportado como cosechados.

Códigos para razones por las que no vendió

- 1 = **No tenía excedente que vender** – No produjo excedentes del producto (Ej. Lo necesitaba todo para otros usos – por lo general será para alimentar a los miembros de la familia).
- 2 = **Tenía excedente pero no quise/necesite venderlos** – Produjo excedentes (Ej. más de lo necesario para alimentar a los miembros de la familia), pero ni siquiera consideró venderlo.
- 3 = **Quiso vender pero el precio no era atractivo** – Produjo un excedente y quería venderlo, pero el precio no era lo suficientemente alto para inducir al entrevistado a vender.
- 4 = **Tenía excedente, pero nadie a quien venderle/no tuvo acceso asequible a los mercados** – Produjo un excedente y quería venderlo, pero no pudo encontrar un comprador o no tuvo la capacidad económica de transportar el cultivo hasta el comprador..
- 5 = **Trató de vender pero los cultivos fueron rechazados por baja calidad** – Produjo un excedente y quería venderlo, pero la calidad era demasiado baja para atraer al comprador.
- 6 = **Otro** – Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 5.

- B11_f. **Considerando el efectivo, el valor de los pagos 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?** – Las mismas instrucciones para B7_q, excepto que esta se refiere a pagos por cultivos vendidos. Asegúrese de preguntar por todas las posibles fuentes de pago incluyendo el pago en especie de préstamos. Por ejemplo, un proveedor de insumos pudiese dar al agricultor insumos durante el tiempo de la siembra y luego pedirle una porción del cultivo al momento de la cosecha en concepto de pago. Estime el valor monetario de esta porción del cultivo e inclúyala como parte del pago por el cultivo.

B11_g. ¿Qué miembro de su hogar fue quien tomo la decisión de cómo (el tiempo idóneo, que comprador, y a que precio, etc.) vender este cultivo? – Se refiere a la persona que decidió cuando, donde y como vender el cultivo.

Códigos para toma de decisión

- 1 = **Jefe de Hogar** – El/La jefe/a de hogar fue el/la principal responsable de la decisión.
- 2 = **Esposo(a) del jefe de hogar** – El/La esposo/a del/la jefe/a de hogar fue la principal responsable de la decisión.
- 3 = **Decisión conjunta entre jefe de hogar y su esposa(o)** – El/La jefe/a de hogar y su esposo/a tomaron la decisión en conjunto, teniendo cada uno de ellos voz en la decisión.
- 4 = **Otro** – Cualquier otra respuesta no contemplada en numerales 1 a 3.

B11_h. ¿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.) – Las mismas instrucciones para B7_q, excepto que este se refiere a los pagos por costos incurridos para vender el cultivo. Verifique para hacerle memoria al entrevistado sobre todos los posibles costos de comercialización (en efectivo o especie) y estime el valor monetario del costo en especie.

B11_i. ¿Tuvo alguna dificultad para vender este cultivo? – Se refiere a cualquier dificultad que tuvo el entrevistado para vender este cultivo. Ver la lista de respuesta para la pregunta B11_j/k para ideas sobre los tipos de dificultades.

B11_j/k. ¿Cuáles fueron los dos mayores problemas que tuvo al vender este cultivo?

Problemas en la venta de este cultivo

- 1 = **Alto costo de transporte hacia los mercados** – Se refiere a los costos monetarios (en efectivo o en especie) de transportar el cultivo hasta el comprador.
- 2 = **Bajos precios en el mercado más accesible** – Puede llevar el cultivo hasta el comprador, pero los precios son bajos.
- 3 = **Altas tasas de mercado/impuestos** – Los impuestos y tasas asociados con la venta del cultivo son altos.
- 4 = **Pobre infraestructura de transporte** – Se refiere a las malas carreteras que hacen difícil el llevar los cultivos hasta los compradores o la dificultad que un comprador recolecte los cultivos. La pobre infraestructura de transporte puede ser la causa de los altos costos de transporte (respuesta 1), por lo tanto asegúrese de distinguir entre altos costos de transporte (respuesta 1) y la dificultad con el transporte, sin importar el costo (respuesta 4).

- 5 = **Restricciones comerciales (por ejemplo, restricciones comerciales entre fronteras o restricciones a los comerciantes que compran ciertos productos)** – Puede incluir restricciones sobre el comercio de productos en general sobre comercio internacional que limitan los mercados. Las restricciones pueden ser de gobiernos nacionales o locales. Las restricciones al comercio causan problemas en la venta de cultivos a compradores regulares o restringen las opciones de comercialización.
- 6 = **No se logro alcanzar los requerimientos de calidad del comprador** – Se refiere a la dificultad de lograr la calidad demandada por los compradores (Ej. contenido de humedad, porcentaje de materia extraña, granos pequeños/quebrados/descoloridos).
- 7 = **Precios fluctuantes / impredecibles** – Los precios impredecibles pueden hacer difícil la decisión de donde, cuando y como vender los productos.
- 8 = **Falta de información de precios** – Es difícil determinar un precio al cual vender debido a la poca información sobre los precios del mercado. Esto también incluye la incapacidad de negociar un precio justo o que los compradores se aprovechen de la limitada información que tienen los agricultores sobre los precios y por ello paguen un precio mas bajo que el del mercado.
- 9 = **Fue difícil / imposible encontrar un comprador** – Se refiere a la dificultad de encontrar un comprador. Algunas razones pueden incluir que los compradores no se acerquen al área del agricultor o que este no este seguro donde encontrar a los compradores. Esta pregunta no incluye la dificultad en acceder a un Mercado debido a los altos costos de transporte o mala condición de las carreteras. Esas razones ya están cubiertas en las respuestas 1 y 4.
- 10 = **La organización de agricultores no fue capaz de vender mis productos** – Se refiere a la situación donde una organización de agricultores no es efectiva en ayudar al entrevistado a vender los cultivos.
- 11 = **Pagos tardíos o retrasados por parte de los compradores** – Se refiere a problemas causados por los compradores al tomar mucho tiempo para pagar por los cultivos comprados.
- 12 = **Otro** – Cualquier otra dificultad no contemplada en numerales 1 a 11.
- 8 = **No aplica (no existe otro problema)** – Utilice este código si la respuesta a la pregunta no aplica al entrevistado o en la pregunta B11_k si no existe otra dificultad.

B12. **General** – La siguiente tabla pregunta sobre como el hogar utilizo los granos básicos que produjo durante la [temporada pasada], cuando [temporada] se refiere a todas las temporadas agrícolas de los últimos 12 meses. Utilice proporciones para estimar que porcentaje de cultivos a lo largo de las columnas B12_b a B12_f, a lo largo de columnas B12_p y B12_r, y a lo largo de columnas B12_s a B12_t.

- B12_a. **Cultivo** – Enumere todos los granos básicos que este hogar produjo durante la última [temporada]. Utilice los códigos del listado de códigos de cultivos (Figura 5).
- B12_b. **Considerando todos los ____ [nombre del cultivo] que usted cosecho durante la [temporada], ¿que proporción de esta, ustedes... vendieron, intercambiaron, usaron para pagar préstamos o regalaron?** – Pregunte por la porción del total de la cantidad cosechada en la [temporada] que el entrevistado vendió, intercambió, utilizó para pagar los préstamos, o regaló. Utilice acopiamiento proporcional para ayudar al entrevistado a determinar la proporción de la cantidad total de la cosecha a lo largo de las columnas B1_b a B12_f. La encuesta debería llevarse a cabo hacia el final de la principal temporada de comercialización cuando el entrevistado ha tomado ya la mayoría de sus decisiones de venta.
- B12_c. **Considerando todos los ____ [nombre del cultivo] que usted cosecho durante la [temporada], ¿que proporción de esta, ustedes ...retuvieron para vender mas tarde?** – Esto se refiere a la proporción del total de la cantidad producida por el agricultor que este guardo para la venta a una fecha en el futuro (cuando los precios estén mas altos). Incluya solamente los productos que el agricultor almaceno con la intención de venderlos.
- B12_d. **Considerando todos los ____ [nombre del cultivo] que usted cosecho durante la [temporada], ¿que proporción de esta, ustedes...perdieron por deterioro o por pestes durante el almacenamiento o tuvo que ser usado con otro fin debido a su deterioro?** – Pregunte por la porción del total de la cantidad cosechada en la [temporada] que el entrevistado perdió debido a daños (moho), o plagas (animales, insectos, etc.) durante el almacenamiento. También incluya la cantidad que no se perdió totalmente pero que debido al deterioro tuvo que ser utilizada por el hogar para otro fin diferente. Por ejemplo, un hogar pudo haber retenido 1,000 kilogramos de maíz para el consume del hogar pero utilizo 100 kilogramos para alimentar a los animales debido a que tenia moho. Estos 100 kilogramos deberían registrarse aquí (y no en la respuesta B12_e) por que el hogar tenia planificado utilizarlo para el consume en el hogar pero (debido a su deterioro) tuvo que utilizarlo con otro propósito.
- B12_e. **Considerando todos los ____ [nombre del cultivo] que usted cosecho durante la [temporada], que proporción de esta, ustedes ...retuvieron para el consumo personal en el hogar?** – Pregunte por la porción del total de la cantidad cosechada en la [temporada] que el entrevistado conservó para consumo de los miembros del hogar. Asegúrese que esta porción incluye solamente consumo de los miembros del hogar y no la cantidad conservada para otros usos del hogar (ver B12_f). También asegúrese de no incluir cualquier cantidad guardada para el consumo del hogar pero utilizada con otros propósitos (Ej. Alimentos de los animales debido al deterioro como en la pregunta B12_d).
- B12_f. **Considerando todos los ____ [nombre del cultivo] que usted cosecho durante la [temporada], ¿que proporción de esta, ustedes ...retuvieron específicamente para semilla o para alimentar a los animales?** – Pregunte por la porción del total de la cantidad cosechada en la [temporada] que el entrevistado conservó para semilla para la próxima temporada o para alimentar a los animales. Incluya únicamente la

proporción retenida específicamente para alimento de animales. No incluya cultivos guardado para alimentar a los animales debido al deterioro. Esto registraría dos veces, la información que ya ha sido obtenida en la pregunta B12_d.

B12_g. **¿Cuál fue la causa principal de las pérdidas durante el almacenamiento?** – Debieron haber varias causas para la pérdida. Registre la responsable de la gran porción de la pérdida. “La pérdida” no necesariamente significa que el cultivo desapareció. También significa que el producto se volvió inadecuado para el uso provisto.

Códigos para pérdidas de almacenamiento

- 1 = **Moho/desperdicio** – pérdidas asociadas con el moho, putrefacción u otros no asociados con los insectos o animales.
- 2 = **Plagas/insectos** – Plagas de insectos.
- 3 = **Ratones/ratas/etc.** – Incluye solamente roedores.
- 4 = **Otros animales** – pérdidas por otros animales no mencionados en códigos “2” y “3” arriba.
- 5 = **Otro** – Cualquier otra causa de pérdida no contemplada en numerales 1 a 4.
- 7 = **No sabe** – El entrevistado desconoce la causa de la pérdida.

B12_h/i. **¿Cómo fue almacenada esta porción del cultivo que fue dejado para consumo en el hogar?** – Se refiere a los tipos de estructuras de almacenamiento utilizadas para la porción de cultivo conservada para consumo de los miembros del hogar. Verifique los dos tipos de almacenamiento en los que el agricultor guardo la mayor parte de su producto.

Opciones de almacenamiento (códigos)

- 1 = **En trojas (graneros tradicionales)** – graneros tradicionales no mejorados que pueden ser de barro, Madera, tejidos de caña, etc.
- 2 = **Bajo techo** – en canastas/sacos – almacenado bajo techo en contenedores como canastas o sacos.
- 3 = **Bajo techo – contenedor abierto** – almacenado bajo techo pero no en contenedores cerrados.
- 4 = **Al aire libre – contenedor abierto** – almacenado al aire libre pero sin protección del clima, pestes o animales. Por ejemplo, en una cama con baranda.
- 5 = **En bodegas certificadas donde recibió un recibo que especificaba la calidad y cantidad depositada** – Esta pregunta se refiere a un sistema de recibo de bodega. Los elementos principales de este sistema son que 1) la bodega da un cupón a la organización para registrar los productos que la organización tiene almacenados en la bodega, 2) el cupón certifica la cantidad y calidad del

producto almacenado, 3) y la organización puede utilizar el recibo como garantía o seguro para un préstamo. Para responder “Si” a esta pregunta, la bodega debe ofrecer el cupón y la organización puede utilizarlo como garantía para un préstamo.

- 6 = **En otras bodegas/ almacenes** – Se refiere a las bodegas o almacenes (edificaciones) no cubiertos en número “5”. Bodegas o tiendas implican una estructura sólida que protege al producto almacenado de daño causado por el clima o plagas animales.
- 7 = **Silos caseros metálicos (América Latina)** – Se refiere a silos redondos metálicos en uso en América Latina (y probablemente en otros lados). La diferencia entre esta respuesta y la número “6” es que los silos metálicos no son edificaciones permanentes.
- 9 = **No aplica/no almacena productos básicos** – Utilice este código para cultivos que el hogar no utiliza o almacena. Esta respuesta también aplica para las preguntas B12_i y B12_k si el entrevistado no utilizó un segundo tipo de lugar de almacenamiento.

B12_j/k. **¿Cómo fue almacenada esta porción del cultivo que vendió?** – Se refiere a como el entrevistado almacena la porción de la cantidad de la cosecha que el o ella vendió. Las respuestas son las mismas que para la pregunta B12_h/i. Verifique los dos tipos de almacenamiento que utilizó el agricultor para guardar su producto.

B12_l. **¿Como seca usualmente este producto?** – Se refiere al método que el entrevistado utiliza para reducir el contenido de humedad de los cultivos después de la cosecha.

Métodos de secado (códigos)

- 1 = **En el suelo** – Regado en el suelo sin nada entre el suelo y el cultivo siendo secado.
- 2 = **En tela asfáltica o laminas de metal** – Regado sobre el suelo o techo, pero con cinta asfáltica o lamina galvanizada por debajo.
- 3 = **En concreto / patios de granos** – Regado sobre el concreto, tal vez en un patio para granos ya sea cubierto o descubierto.
- 4 = **Secadora mecánica** – En una secadora mecánica.
- 5 = **Cama con baranda** – En una cama con baranda u otro contenedor abierto al aire libre.
- 6 = **Colgando** – Colgado debajo de un techo, comúnmente utilizado para tabaco.
- 7 = **En el campo (parado o apilado)** – Parado o apilado en el campo.
- 8 = **No aplica /no secó** – Utilice esta respuesta si el entrevistado no secó el producto.

- B12_m. **¿Seco adecuadamente este producto para reducir el deterioro durante el almacenamiento?** – Se refiere a secar el producto a un contenido de humedad suficiente como para que no se enmohecerá durante el almacenamiento a largo plazo.
- B12_n. **¿Almacenó este producto dentro de una estructura que evita que ingresen ratones, ratas y humedad?** – Esta pregunta se refiere a una estructura de almacenamiento que proteja adecuadamente de la lluvia, roedores u otros animales (no incluidos los insectos).
- B12_o. **¿Trató el producto con químicos para evitar las plagas de insectos durante el almacenamiento?** – Se refiere al químico u otro tratamiento (Ej. fumigación de polvo) para controlar las plagas de insectos.
- B12_p. **Considerando todos los ____ [nombre del cultivo] que vendió durante la [temporada], que proporción de esta, usted...vendió a o por medio de una organización de agricultores?** – Se refiere a las ventas donde ya sea que 1) la organización de agricultores compró el producto del entrevistado (tomo posesión del producto) y luego lo vendió; o 2) la organización de agricultores vendió en nombre del entrevistado sin pagarle anticipadamente por la venta (el agricultor retuvo en su posesión hasta la venta). Utilice proporciones para adjudicar la cantidad total vendida a lo largo de las columnas p, q, y r.
- B12_q. **Considerando todos los ____ [nombre del cultivo] que vendió durante la [temporada], que proporción de esta, ...vendió por su propia cuenta a precio de puerta en finca?** – Se refiere a las ventas que el entrevistado hace él/ella mismo(a) y donde el comprador viene a la finca (o lo mas cerca posible) a recoger el producto. Esto incluye vender a un comprador quien estableció un puesto de venta dentro de la comunidad.
- B12_r. **Considerando todos los ____ [nombre del cultivo] que vendió durante la [temporada], que proporción de esta... ..vendió por su propia cuenta en otro lugar diferente al precio de puerta en finca?** – Se refiere a las ventas que el entrevistado hace él/ella mismo(a), pero en un lugar que no es la finca (Ej. mercado local, un procesador, una Agencia de Reservas Alimenticias, o a depósitos de comerciantes locales. Este generalmente implica que el entrevistado transportó el producto hasta el comprador afuera de la comunidad.
- B12_s. **De la proporción del ____ [nombre del cultivo] que vendió que proporción de esta, usted...vendió dentro de las cuatro semanas de la cosecha?** – Se refiere a las ventas hechas justo después de la cosecha. El período de cuatro semanas es de alguna manera arbitraria, pero se refiere a un período de tiempo durante el cual los precios se mantienen relativamente bajos y antes que el almacenaje de largo plazo sea requerido para mantener la calidad del cultivo. Utilice proporciones para adjudicar la cantidad total vendida a lo largo de las columnas s a t.
- B12_t. **De la proporción del ____ [nombre del cultivo] que vendió que proporción de esta, usted... almaceno y vendió en una fecha posterior?** – Se refiere a las ventas hechas después de que el producto ha sido almacenado por más de cuatro semanas.

Esto por lo general implica que el agricultor guardo el producto en espera de un mejor precio a futuro.

B12_u. **¿Cuál fue la razón principal por la que usted vendió este cultivo dentro de cuatro semanas de la cosecha?** – Pregunte por la razón principal si el entrevistado menciona varias razones, Verifique cual es la más importante.

Razones de venta de la cosecha (códigos)

- 1 = **Necesitaba efectivo de inmediato** – Necesitaba el dinero en efectivo por encontrarse con algún tipo de necesidad tales como las necesidades del hogar, emergencias, eventos sociales, o pago de préstamos para insumos agrícolas.
- 2 = **No tenía lugar de almacenamiento** – No tenía la habilidad para almacenar el producto sin grandes pérdidas.
- 3 = **Me ofrecieron un buen precio** – El precio ofertado fue bueno.
- 4 = **Otro** – Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 3.

B12_v. **¿Había Mercado para producto de mayor calidad del que usted vendió? (Ej. Menos humedad, menos material extraño, menos granos quebrados, pequeños)?** – Pregunte al entrevistado si sabia de otros compradores que deseaban una mejor calidad (Ej. menos contenido de humedad, porcentaje más bajo de materia extraña o granos pequeños/quebrados/descoloridos) que la calidad a la cual el entrevistado vendió.

B12_w. **¿Cuál fue la principal razón por la que no mejoro la calidad para este comprador/mercado?** – Pregunte por la razón principal por la que el entrevistado no mejoro la calidad para el mercado /comprador.

Razones por las que la calidad no fue mejorada (códigos)

- 1 = **Las practicas normales llenaron las especificaciones del comprador** – El entrevistado ya produce la calidad que demanda el comprador que conoce o a los que ya les vende su producto.
- 2 = **No hubo incremento en el precio para justificar los costos** – Los compradores están dispuestas a aceptar mejor calidad pero no están dispuestos a pagar mas por una mejor calidad.
- 3 = **El incremento en el precio no fue suficiente para justificar los costos** – El entrevistado conoce compradores quienes están dispuestos a pagar un poco mas por mejorar la calidad pero este incremento no es suficiente como para justificar los costos del mejoramiento en la calidad.
- 4 = **La organización de agricultores brindó este servicio** – El entrevistado no mejoro la calidad, lo hizo la organización de agricultores por medio de quien vendió su producto.
- 5 = **No tiene la habilidad de secar, limpiar y clasificar de acuerdo a las especificaciones del comprador** – El entrevistado conocer compradores

quienes comprarían mejor calidad pero el entrevistado no tenía la habilidad de mejorar la calidad (Ej., acceso al equipo necesario, recursos o conocimiento).

6 = **Otro** - Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 5.

B12_x. **¿Vendió una proporción mayor, menor o mas o menos igual de [cultivo] a través de la organización de agricultores durante la [temporada] comparado con la [temporada anterior]?** - Tome nota si el entrevistado vendió una cantidad mayor, menor o más o menos igual a la cantidad de cultivo vendido por medio de la organización de agricultores durante la [temporada] (todas las temporadas agrícolas durante los últimos 12 meses) en comparación con la [temporada anterior] (todas las temporadas agrícolas en los 12 meses anteriores). Ingrese "mayor" o "menor" solamente si la cantidad fue 5% mayor o menor. De lo contrario, ingrese "mas o menos lo mismo /similar".

B12_y. **¿Cuál fue la principal razón por la que la proporción vendida por medio de la organización de agricultores fue mayor?** - Anote la razón más importante por la que la proporción vendida por medio de la organización de agricultores fue mayor esta [temporada] en comparación con la [temporada anterior].

Razones por las que vendió más a través de la organización de agricultores

1 = **La organización de agricultores ofreció un mayor precio comparado con otros compradores** - La organización de agricultores ofreció un mejor precio en comparación con otros compradores en esta [temporada] y en comparación con la [temporada anterior].

2 = **La organización de agricultores brindo créditos para insumos** - la organización de agricultores brindo crédito para insumo en esta [temporada] y otros compradores no.

3 = **La organización de agricultores tuvo la capacidad de comprar más** - La organización de agricultores tuvo la capacidad de comprar mas en esta [temporada] que en la [temporada anterior]. Esto podría ser debido a que la organización tenía más compradores, mas demanda por parte de los compradores, o tenía más dinero en efectivo para comprar productos de sus miembros.

4 = **Habían pocos compradores disponibles** - El entrevistado tenía menos compradores disponibles en esta [temporada] que durante la [temporada anterior].

5 = **Otro** - Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 4.

B12_z **¿Cual fue la principal razón por la que la proporción vendida por medio de la organización de agricultores fue menor?** - Anote la razón mas importante por la que la proporción vendida por medio de la organización de agricultores fue menor esta [temporada] en comparación con la [temporada anterior].

Razones por las que vendió menos a través de la organización de agricultores

- 1 = **La organización de agricultores ofreció un menor precio comparado con otros compradores** – La organización de agricultores recibió un precio menor en comparación con otros compradores para esta [temporada] y en comparación con la [temporada anterior].
- 2 = **Otros compradores ofrecieron créditos para insumos, la organización de agricultores no** – La organización de agricultores no brindó crédito para la compra de insumos en esta [temporada] y otros compradores si.
- 3 = **La organización de agricultores no tuvo la capacidad de comprar mas (compro menos)** – la organización de agricultores compró menos producto en esta [temporada] en comparación con la [temporada anterior]. Esto podría ser por que la organización tenía menos compradores, menos demanda por parte de los compradores o menos efectivo para comprar productos de sus miembros.
- 4 = **Habían mas compradores disponibles** – El entrevistado tenía mas compradores disponibles en esta [temporada] que en la [temporada anterior].
- 5 = **Otro** – Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 4.

B13. **General – Esta pregunta tiene relación con todas las fuentes de información de precios de cultivos que utilizó el entrevistado durante los últimos 12 meses.**

- B13_1 **Radio/TV** – transmisiones de información de precios en la radio o televisión.
- B13_2 **Contacto directo con comerciantes** – información de precios recibida por medio de comunicación personal con comerciantes.
- B13_3 **Organizaciones de agricultores** – información recibida directamente de las organizaciones de agricultores o en los puestos dentro de las organizaciones de agricultores.
- B13_4 **Periódicos** – información de precios publicada en los periódicos.
- B13_5 **Extensionistas** – información de precios brindada por trabajadores extensionistas agrícolas locales (gobierno).
- B13_6 **Sistema de mensajes SMS / Telefonía móvil** – información de precios disponible por medio del sistema de mensajes o telefonía móvil.
- B13_7 **Vecinos / Amigos / Conocidos** – Obtuvo información de precios de vecinos, amigos o conocidos u otros miembros de la comunidad.
- B13_8 **Boletines en oficinas agrícolas locales** – Obtuvo información de precios por medio de la publicación de la información en los boletines ubicados en las oficinas agrícolas locales.
- B13_9 **Conocimiento personal del mercado** – El entrevistado posee suficiente conocimiento del mercado y conocer bien los precios.

- B13_10 **Información de la Agencia de Reserva Alimenticia (nombre específico según el país)** – Se refiere a los precios anunciados o publicados por la Agencia de reserva alimenticia del Gobierno. El nombre de esta agencia va a variar según el país. Estas agencias generalmente anuncian el precio de venta, el cual los agricultores utilizan como base o precio de referencia el cual es un reflejo del mercado.
- B13_11 **ONGs nacionales o internacionales** – Organizaciones no gubernamentales ya sea de origen nacional o internacional. Las ONGs son organización que no son patrocinadas o afiliadas al Gobierno. Pueden recibir fondos del gobierno pero no están patrocinadas o afiliadas al Gobierno.
- B13_12 **Organizaciones de desarrollo Internacional** – recibió la información por parte de Agencias patrocinadas o afiliadas internacionales, gobierno, agencias de desarrollo (Ej. USAID, DFID, GTZ, etc.). No incluye ONGs.
- B13_a. **Durante los últimos 12 meses, ¿Donde obtuvo la información sobre los precios de productos básicos?** – Pregunte específicamente sobre la información que el entrevistado utilizó, y no la que tenía a disponibilidad.
- B13_b. **¿Fue esta información útil al tomar las decisiones de venta?** – Pregunte si esta información le fue útil al tomar la decisión de venta.
- B14. **¿Fue la cantidad de dinero que su hogar gasto en producir [granos básicos] durante la [temporada] mayor, menor o mas o menos la misma que gasto durante la [temporada anterior]? Gastos incluye semillas, fertilizante, mano de obra, contratación de equipo, alquiler de tierra, etc.)** – Compare el costo total de cultivar granos básicos durante la [temporada] al costo total de cultivar granos básicos en la [temporada anterior].
- B15_a/b. **¿Cuales fueron las dos principales razones por las que gasto más?** – Verifique las dos razones más importantes por las que los gastos de producción fueron mayores.

Códigos para razones por las que gasto más

- 1 = **Quiso producir mas por que esperaba buenos precios en esta temporada** – El entrevistado gasto mas en la producción porque el o ella esperaba mejores precios en esta [temporada].
- 2 = **Quiso producir mas porque esperaba vender mas** – El entrevistado invirtió mas en la producción para cosechar mas porque el o ella esperaba vender mas en esta [temporada].
- 3 = **Los costos de semilla, fertilizante, químicos, mano de obra, combustible, etc. fueron mas altos esta temporada** – El entrevistado gasto mas por que los costos de los insumos fueron mas altos en esta [temporada] que en la [temporada anterior]. Algunas razones pudiesen ser un menor subsidio o altos precios de los insumos en el mercado.
- 4 = **Otro** – Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 3.

-7 = **No sabe** - No sabe la razón.

-8 = **No aplica /no existe otra razón** - Utilice esta respuesta en la pregunta B16_b y cuando el entrevistado solo conoce una razón.

B16_a/b. **¿Cuales fueron las dos principales razones por las que gasto menos?** - Verifique las dos razones más importantes por las que los gastos de producción fueron menores.

Códigos para razones por las que gasto menos

1 = **Quiso producir menos por que esperaba bajos precios esta temporada** - El entrevistado gasto menos en la producción por que el o ella esperaba precios mas bajos en esta [temporada].

2 = **Quiso producir menos por que esperaba vender menos** - El entrevistado invirtió menos en la producción por que el o ella anticipaba que vendería menos en esta [temporada].

3 = **Los costos de semilla, fertilizante, químicos, mano de obra, combustible, etc. fueron mas bajos en esta temporada** - El entrevistado gasto menos por que los costos de insumos eran mas bajos en esta [temporada] comparada con la [temporada anterior]. Algunas razones pudiesen ser un mayor subsidio o precios bajos de los insumos en el mercado.

4 = **Otro** - Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 3.

-7 = **No sabe** - No sabe la razón.

-8 = **No aplica /no existe otra razón** - Utilice esta respuesta en la pregunta B16_b y cuando el entrevistado solo conoce una razón.

Modulo C

C1. **Durante los últimos 7 días, ¿cuántos días se consumieron algunos de los siguientes alimentos en su hogar?** - Esta pregunta busca establecer la diversidad dietética del hogar. Por favor asegúrese que el entrevistado comprenda que esta pregunta se refiere a los alimentos consumidos por los miembros del hogar como parte de uno de los tiempos de comida. Esto no incluye un día en el que solamente una persona o dos miembros del hogar comieron una pequeña cantidad de un alimento específico. Asegúrese que el entrevistado de una respuesta para cada artículo de la lista. Pida al entrevistado que recuerde el consumo solamente de los últimos siete días. Por ejemplo, si la entrevista tiene lugar un miércoles, pida al entrevistado que recuerde lo que comió los días martes, lunes, Domingo, sábado, viernes, jueves y miércoles.

Nota: Las comidas no incluyen alimentos consumidos entre comidas como por ejemplo un puñado de nueces, una mazorca de maíz , un pedazo de caña de azúcar, etc.

- C2 **General** – Esta tabla pregunta sobre las cantidades de producto que se necesitan en el hogar para el consumo y si la producción del hogar es suficiente para cubrir este consumo. Debería únicamente tratar sobre los granos básicos (específicos al país).
- C2_a/b. **Producto** – Complete previamente con los nombres y códigos de los granos básicos en el país.
- C2_c. **¿Alrededor de cuanto producto necesito para consumo propio en su hogar durante la [temporada]?** – Reporte la cantidad de producto que el hogar generalmente necesita para consumo durante un periodo de 12 meses. Esta no es la cantidad que el hogar retiene de lo que produce para el consumo. Esta es la cantidad que el hogar consume sin importar de donde proviene (Ej. Producido o comprado).
- C2_d/e. Vea la sección “**Error! Reference source not found.**” en pagina 4 para instrucciones detalladas sobre como registrar unidades de cantidad.
- C2_f. **Durante la [temporada], por cuantos meses tuvo que depender de lo comprador en el Mercado u otras fuentes mas allá de su propia producción para el consume domestico de este producto?** – Pregunte por el número de meses durante los cuales el hogar se quedó con poca cantidad conservada para su propio consumo. Esta pregunta se refiere al número de meses en los que el hogar tuvo que obtener el producto de otro lugar diferente a su propia reserva. Si un hogar vendió su reserva y tuvo que comprar más producto, mas adelante, entonces eso cuenta como tener que obtener el producto de un mercado u otra fuente. Otras fuentes pueden ser los vecinos, otros miembros de la familia, (fuera del hogar), agencias de asistencia alimenticia o cualquier otra fuente diferente a la producción propia.
- C2_g. **¿Cuál fue la razón principal por la que usted tuvo que depender de otras fuentes para obtener este producto en los __ [número de meses] meses?**
- 1 = **No produjo suficiente de este cultivo** – No produjo lo suficiente para cumplir las necesidades del hogar para todo el año, y tampoco vendió nada.
 - 2 = **No produjo suficiente y vendió un poco** – No produjo lo suficiente para cumplir con las necesidades del hogar por todo el año y vendió algo.
 - 3 = **Produjo suficiente pero vendió un poco debido a los buenos precios** – Produjo suficiente para las necesidades del hogar, pero vendió algo debido al buen precio lo cual dejo suficientes cantidades para satisfacer el consumo del hogar por el año. Asegúrese que un buen precio fue la razón por la que le hogar vendió sus productos. Las demás respuestas incluyen otras razones.
 - 4 = **Produjo suficiente pero lo vendió debido a la falta de almacenamiento / altas perdidas post cosecha** – produjo suficiente para las necesidades del hogar, pero no pudo almacenar sin sufrir grandes pérdidas entonces decidió vender por lo que al final no tuvo suficiente producto para satisfacer las necesidades del hogar por un año entero. Asegúrese que la principal razón por la que el hogar vendió sus productos fue debido a un lugar de almacenamiento inadecuado y/o altas perdidas post cosecha.

- 5 = **Produjo suficiente pero lo vendió pues necesitaba el efectivo** – Produjo suficiente para las necesidades del hogar, pero vendió algo porque necesitaba efectivo por lo que al final retuvo menos de lo necesario para el consumo del hogar por un año. Asegúrese que la principal razón por la que el hogar vendió sus productos fue la necesidad de efectivo. Aun cuando la necesidad de dinero en efectivo fue la principal razón para la venta, esto podría ser parte de la estrategia de comercialización usual de este hogar.
- 6 = **Produjo suficiente pero tuvo grandes pérdidas post cosecha** – Produjo suficiente para cubrir las necesidades del hogar, pero perdió bastante durante el almacenamiento por lo que el hogar se quedó corto de productos antes de la siguiente cosecha.

Modulo D

- D1. **Durante los últimos 12 meses, ¿crió algún tipo de Ganado en su hogar, ya sea para la venta o consumo propio?** – Utilice la lista de los códigos de ganado (Figura 5 en página 14 o pregunta D2_a en el instrumento) para determinar la definición de ganado y los códigos asociados a cada tipo de animal. Si hubiere ganado importante que no está incluido en la lista, añada estos a la lista utilizando los códigos asignados al país en particular (Tabla 2 en página 15) y documente lo agregado. Favor tome nota que esto no incluye pescado y/o abejas.

Este modulo recolecta los datos requeridos para estimar el ingreso neto proveniente del ganado. Esto es, el ingreso total relacionado al ganado, menos los gastos totales relacionados a la crianza de ganado. Las preguntas están diseñadas para hacerle recordar a los entrevistados las potenciales fuentes de ingresos y egresos y ayudarlo a recordar el monto de los ingresos y egresos.

- D2_a. **¿Qué tipo de Ganado ha tenido bajo su propiedad durante los últimos 12 meses?** – Haga una lista de todos los tipos de ganado de los que ha sido dueño el hogar durante los últimos 12 meses, aun cuando actualmente aun sean dueños de estos animales en particular o no.
- D2_b. **¿Cuántos [tipo de animal] tiene ahora?** – Registre el número de cada tipo de ganado del cual el hogar es dueño al momento de la entrevista.
- D2_c. **¿Cuántos [tipo de animal] compro durante los últimos 12 meses?** – Verifique en relación a todas las compras y registre el número comprado. Esto puede incluir animales adultos o jóvenes comprados para cualquier fin.
- D2_d. **Considerando el dinero en efectivo y el valor de pago en especie, ¿Cuánto gasto en comprar estos animales?** – Verifique para ayudar al entrevistado a pensar sobre la respuesta a esta pregunta. Incluya pagos en efectivo así como también pagos en especie. Calcule el costo total de todos los animales en la lista de la pregunta D2_c.
- D2_e. **¿Cuántos [tipo de animal] consumieron en su hogar durante los últimos 12 meses?** – Se refiere a animales que fueron consumidos por el hogar. Esto también incluye animales que el hogar regalo.

- D2_f. **¿Cuántos [tipo de animal] vendió o intercambio durante los últimos 12 meses?** – Se refiere a animales vendidos, ya sea en efectivo o por intercambio de bienes o servicios (intercambio).
- D2_g. **Considerando el dinero en efectivo y el valor de pago en especie, ¿Cuanto fue el promedio en lo que vendió cada animal?** – Verifique para ayudar al entrevistado a recordar todas las ventas (citadas en la pregunta D2_f) y el monto recibido. Convierta todos los pagos en especie a su equivalente en efectivo. Ingrese el valor monetario promedio de todos los animales reportados como vendidos en la pregunta D2_f.
- D2_h. **Durante los últimos 12 meses, ¿Gano algo de dinero rentando este animal o vendiendo los productos de este animal?** – Los ejemplos pueden incluir rentar un animal por potencial de tiro o para semental o venta de productos derivados, lana, o huevos.
- D2_i. **En total, ¿Cuanto gano (en efectivo o valor en especie) de la renta de estos animales o de la venta de sus productos, en los últimos 12 meses?** – Verifique para ayudar al entrevistado a recordar todo el ingreso proveniente de esta fuente. Convierta los pagos en especie a sus equivalentes en efectivo y reporte el valor monetario total de la renta o venta de sus productos.
- D2_j. **Considerando el dinero en efectivo y el valor de pago en especie, ¿Cuanto gasto alimentando estos animales en los últimos 12 meses?** – Verifique para ayudar al entrevistado a recordar todas las compras para alimentar este animal. Convierta los pagos en especie a su equivalente en efectivo y reporte el valor monetario total de los alimentos comprados.
- D2_k. **Considerando el dinero en efectivo y el valor de pago en especie, ¿Cuanto gasto en otros costos asociados con estos animales, por ejemplo insumos veterinarios, impuestos y mano de obra contratada durante los últimos 12 meses?** – Verifique para ayudar al entrevistado a recordar todos los gastos de este tipo. Convierta los pagos en especie a su equivalente en efectivo y reporte el valor monetario total de estos gastos.

Modulo E

- E1. **General** – Esta tablar recolecta información sobre todas las demás fuentes de ingreso del hogar (otros diferentes a la agricultura y ganado reportado en otras secciones de este cuestionario). Estas fuentes de ingreso incluyen todas las actividades por las que los miembros del hogar ganan dinero en efectivo o reciben pago en especie así como formas de empleo formal o informal. Podrían también incluir otras actividades agrícolas o relacionadas con el ganado que no hayan sido contempladas por el cuestionario. Pueden incluir el cultivo de vegetales, frutas, criar abejas, peces, etc.
- E1_a. **Además de la agricultura o crianza de Ganado – el cual ya menciono, (mencionado en B4 y en Modulo C), que otras fuentes de ingreso en efectivo o especie, tuvo su hogar durante los últimos 12 meses?** – Esta pregunta es sobre cualquier otra fuente de ingresos que haya existido en el hogar (adicional a la agricultura y crianza de

ganado que ya fueron cubiertos). Verifique detalladamente para ayudar al entrevistado a recordar todas las fuentes de ingreso en efectivo o pago en especie, que reciben todos los miembros del hogar. Si un miembro del hogar trabaja para otro (Ej. Un hijo recibe dinero por trabajar en el Molino propiedad del jefe del hogar), registre el ingreso neto (ingreso del negocio del Molino sin restar los gastos como en este caso el pago del salario del hijo) al jefe del hogar, los salarios del hijo como un gasto del negocio del molino, y el ingreso que el hijo se gana trabajando para su padre como un ingreso mas del hogar (por parte del hijo). En este tipo de situaciones, es importante no duplicar los ingresos. Asegurese de verificar todos los ingresos que se mantienen dentro del hogar.

Note que un hogar puede haber recibido ingresos provenientes de la venta de cultivos agricolas o Ganado no capturado en las secciones B y C. Por ejemplo, las seccion B pudo haber obviado la venta de frutas o vegetales de un pequeño huerto. Asi mismo, la seccion D pudo no haber capturado los ingresos por la venta ocasional de pescado. Cual sea el caso, asegurese que 1) cualquier ingreso de la venta de cultivos agricolas, ganado, o productos derivados de animales que no haya sido capturado en las secciones B y D se registre aquí, y 2) cualquier ingreso de la venta de cultivos agricolas, ganado, o productos derivados de animales que si haya sido capturado en las secciones B y D no se registre aquí.

Codigos de actividades de medio de vida

- 1 = **Remesas familiares** - Se refiere a todos los ingresos recibidos (en efectivo o en especie) por parte de miembros de la familia o amigos viviendo fuera del hogar, por lo general fuera del país.
- 2 = **Comercio de granos basicos o cultivos comerciales** - Se refiere a los ingresos por la comercializacion de productos básicos o cultivos comerciales. Esto es diferente de los ingresos obtenidos por cultivar productos agrícolas o cultivos comerciales. El comercio es cuando una persona no cosecha los cultivos, pero se gana la vida comprando y vendiendo cultivos cosechados por otros.
- 3 = **Comercio de ganado** - Se refiere a los ingresos del comercio de ganado. Esto es diferente del ingreso ganado por la crianza de ganado para la venta. El comercio es cuando una persona no necesariamente cría el ganado por su propia cuenta (las ventas derivadas de ganado serán capturadas en la Sección C), si no, se gana la vida comprando y vendiendo ganado criado por otros.

Ejemplo:

El comercio de Ganado es comprar Ganado y revenderlo en una forma similar. El ingreso por el comercio deriva del valor agregado al Ganado por el transporte hacia otro mercado o su venta en un mercado de precios más altos.

La crianza de ganado incluye criar ganado que el hogar compro. En cualquier caso, lo que distingue criar ganado de comerciar ganado es que el ingreso del agricultor se basa en conservar el animal por tanto tiempo sea necesario para incrementar su peso o valor o obtener un ingreso por la renta de este animal (Ej. Animales de potencia de tiro) o sus servicios (Ej. Un semental) o de la venta de sus productos derivados (Ej. Leche, lana, huevos).

- 4 = **Trabajo casual / jornada de trabajo** – Se refiere a trabajo de medio tiempo, trabajo irregular que puede ser temporal. Este tipo de trabajo es generalmente pagado en base al tiempo trabajado o la tarea completada.
- 5 = **Pedir limosna / Regalos** – Se refiere a cualquier ingreso proveniente de limosnas o regalos recibidos fuera del hogar. Esto no incluye remesas familiares cubiertas por la respuesta 1.
- 6 = **Negocio propio** – Se refiere a ingresos provenientes de cualquier negocio dirigido por el hogar que no este contemplado dentro de las demas categorías. Esto puede incluir dirigir una tienda, la costura, molino, etc.
- 7 = **Comercio informal** – Se refiere a comprar y vender bienes informalmente. El comercio pequeño difiere del “negocio propio” porque este 1) no esta generalmente asociado con una ubicación fija y/o 2) es intermitente y no es un negocio regular.
- 8 = **Pension/subsidio social** – Cualquier pension recibida por el trabajo previo, incapacidad o subsidio.
- 9 = **Salario formal / Sueldo** – Se refiere a un salario o sueldo traídos del trabajo llevado a cabo fuera del hogar, por un trabajo regular y continuo. Los salarios/sueldos formales difieren de la mano de obra casual debido a la naturaleza regular y continua del trabajo e ingreso. Los salarios formales o sueldos pueden ser pagados por el trabajo (Salario) o por el tiempo trabajado (sueldo).
- 10 = **Pesca** – Se refiere a cualquier ingreso que el hogar gana de la pesca y venta de pescado. También puede incluir ingresos recibidos de la crianza de peces para la venta.
- 11 = **Produccion / Venta de vegetales /fruta** – Se refiere a la producción y venta de vegetales o frutas que no están cubiertos en el modulo de producción agrícola.
- 12 = **Mineria a pequeña escala /explotacion de canteras /albañileria** – Se refiere a cualquier ingreso relacionado con la minería, explotación de canteras, quebrando rocas, o haciendo ladrillos.
- 13 = **Fabricacion de cerveza / destilacion de alcohol** – Se refiere al ingreso de la elaboración y venta de cerveza o destilación y venta de licor.
- 14 = **Asistencia en dinero en efectivo, alimentos u otro tipo** – Se refiere a cualquier efectivo, alimento u otra asistencia recibida de parte de las agencias de asistencia. No incluye ingresos de regalos (cubiertos por la respuesta 3) o remesas (cubiertos por la respuesta 1). Verifique para estimar el valor en efectivo de la asistencia recibida en la forma de alimentos, ropa o cualquier otro bien.

15 = **Recoleccion de productos naturales para la venta, por ejemplo hongos, plantas medicinales, hierbas, etc.** – Se refiere a cualquier ingreso obtenido por recolectar productos naturales para la venta.

16 = **Recoleccion de basura /material desechable para la re-venta** – Cualquier ingreso obtenido por recolectar y vender basura o materiales desechables/descartables.

- E1_b. **¿Cuántos miembros del hogar trabajaron en esta actividad durante los últimos 12 meses?** – Esta pregunta ayuda a los entrevistados a hacer memoria y a reportar a todos los miembros del hogar que estuvieron involucrados en las actividades de medios de vida. Ayuda al entrevistado a recordar el ingreso total que el hogar obtiene de esta actividad (siguiente pregunta). Esto podría no aplicar para algunas actividades tales como las remesas en cual caso debera utilizar el código “no aplica” (-8).
- E1_c. **¿Cuánto fue el monto total que el hogar o sus miembros ganaron durante los últimos 12 meses, en esta actividad? Considere los pagos en efectivo y en especie recibidos por esta actividad** – Verifique para ayudar al entrevistado a recordarse de cuanto ganaron todos los miembros del hogar que trabajaron en esta actividad durante los últimos 12 meses. El ingreso puede venir al hogar como dinero pagado a un miembro individual del hogar (Ej. ganancias de trabajo casual). Los ingresos pueden venir también del negocio del hogar y no ser devengados directamente por un individuo (Ej. ingreso de una tienda en la cual trabajaron varios miembros del hogar). Verifique para comprender estos tipos de ingresos y capturar exactamente los ingresos que obtiene el hogar de cada tipo de actividad.
- E1_d. **¿Incurrió en algún gasto su hogar para llevar a cabo esta actividad?** – Necesitamos entender el ingreso neto del hogar de esta actividad. Esto es, el ingreso de esta actividad que el hogar tiene a su disposición para contribuir a los gastos del mismo después de deducir los gastos incurridos en alguna actividad dada. Para entender el ingreso neto, necesitamos conocer los gastos asociados con los ingresos ganados por la actividad. Esta pregunta pide al entrevistado que responda si hay algún gasto asociado con una actividad en particular. Los gastos pueden incluir el costo de comprar bienes y revenderlos, transporte, contratación de mano de obra, renta de espacio en el mercado, etc.
- E1_e. **¿Alrededor de cuanto fue el gasto por esta actividad durante los últimos 12 meses?** – estime el monto de estos gastos durante los últimos 12 meses. Por lo general esto requerira de muchas preguntas de verificación. Capture todas las fuentes de gastos, tanto en efectivo como el valor de los pagos en especie. Asegurese que el entrevistado aun no haya deducido estos gastos cuando reporte sus ingresos en la pregunta E1_c. Si este fuera el caso, entonces haga preguntas de verificación para separar los ingresos de los gastos y reportar el ingreso neto en E1_c y gastos en E1_e.
- E2. **¿Fue el ingreso total de su hogar – tomando en cuenta todas las fuentes de ingreso incluyendo la agricultura y crianza de Ganado – mayor, menor o más o menos igual en los últimos 12 meses a comparacion de los 12 meses anteriores?** – Pregunte si el ingreso del hogar de todas las fuentes han aumentado o se han reducido relativamente al año anterior.

E3. **¿Cual de las actividades de medio de vida de su hogar fue mayormente responsable por este cambio?** – Si el ingreso del hogar fue mayor o menor que en el año anterior, pregunte qué actividad de su medio de vida fue la más responsable del cambio. Nótese que la producción de cultivos agrícolas y ganado están agregados a la lista de códigos para actividades de medios de vida para esta pregunta. *Asegúrese de recordarle al entrevistado que considere la agricultura y ganadería al responder a esta pregunta.*

E4. **¿Fue la proporción de los ingresos de su hogar, que procedía de la venta de los cultivos durante la [temporada] mayor, menor, o casi lo mismo comparada con la proporción de su ingreso por la venta de los cultivos durante la [temporada anterior]?** – Anote si la proporción del ingreso del hogar proveniente de todas las fuentes relacionadas con la venta de cultivos durante la [temporada] fue mayor, menor o mas o menos igual a la [temporada anterior]. Responda “mayor” o “menor” solamente si la diferencia fue de 5% mas o menos. De lo contrario ingrese “mas o menos lo mismo”.

E5. **¿Cual es la principal razon por la que la proporcion fue mayor?** – Verifique cual fue la principal razon por la que la proporción del ingreso total del hogar proveniente de la venta de cultivos fue mayor en esta [temporada] comparada con la [temporada anterior].

Codigos razones proporción fue mayor

- 1 = **Vendio mas cultivos** – El entrevistado vendio mas cultivos en esta [temporada] que en la [temporada anterior].
- 2 = **Vendio cultivos a precios mas altos** – El entrevistado vendio a precios mas altos en esta [temporada] que en la [temporada anterior].
- 3 = **Ingreso de otras fuentes bajo mas que el ingreso por cultivos** – El ingreso del entrevistado proveniente de otras fuentes decrecio mientras que el ingreso por la venta de cultivos se mantuvo relativamente igual. Esto lleva a pensar que la venta de cultivos conforma una gran proporción del total de ingresos del hogar.

E6. **¿Cual es la principal razon por la que la proporcion fue menor?** – Verifique cual fue la principal razon por la que la proporción del ingreso total del hogar proveniente de la venta de cultivos fue menor en esta [temporada] comparada con la [temporada anterior].

Codigos razones proporción fue menor

- 1 = **Vendio menor cantidad de cultivos** – El entrevistado vendio menos cultivos en esta [temporada] que en la [temporada anterior].
- 2 = **Vendio cultivos a precios mas bajos** – El entrevistado recibio precios mas bajos por sus cultivos en esta [temporada] que en la [temporada anterior].
- 3 = **Ingreso mayor de otras fuentes** – El ingreso del entrevistado proveniente de otras fuentes aumento mientras que el ingreso por la venta de cultivos se

mantuvo relativamente igual. Esto lleva a pensar que la venta de cultivos conforma una pequeña proporción del total de ingresos del hogar.

Modulo F

- F1. **¿Ha algun miembro de su hogar prestado efectivo o bienes durante los dos últimos años?** – Este es una pregunta de filtro para la pregunta F2 y se refiere a cualquier tipo de prestamo formal o informal ya sea en efectivo o en especie.
- F2_a. **¿Algún miembro de su hogar ha solicitado préstamo en efectivo o bienes para _____ en los últimos 2 años?**
- F2_1 **Para la compra de insumos agricolas (semillas/fertilizante/quimicos)** – Cualquier tipo de prestamo en efectivo o en especie, utilizado para comprar semillas, fertilizante o quimicos agricolas. Esto puede incluir prestar efectivo para comprar lo que necesita. Tambien puede incluir recibir los articulos al momento de la siembra y pagarlos mas tarde (Ej. Al momento de la cosecha).
- F2_2 **Para invertir en la agricultura (Ej. Comprar herramientas, equipo, ganado o comprar o alquilar tierra, etc.)** – Esto se refiere a invertir en otras cosas diferentes a los insumos. Algunos ejemplos incluyen herramientas, maquinaria, equipo de riego, instalaciones de almacenamiento o tierra. Puede incluir tambien inversiones para la compra o alquiler de estos.
- F2_3 **Para empezar o invertir en un negocio no relacionado con la agricultura** – Préstamos (en efectivo o especie) utilizados para empezar un nuevo negocio o invertir en uno ya existente no relacionado con la agricultura.
- F2_4 **Para pagar cuotas de colegio/utiles escolares** – Préstamos (en efectivo o especie) utilizados para pagar gastos de colegio.
- F2_5 **Para la compra de granos basicos para el consumo del hogar** – Préstamos (en efectivo o especie) utilizados para la compra de granos basicos para el consumo del hogar. Esto incluye recibir los alimentos directamente con la expectativa que pagara por estos a quien le dio los alimentos (en efectivo o en especie) en un futuro.
- F2_6 **Para pagar por el cuidado de la salud/gastos medicos** – Préstamos (en efectivo o especie) utilizados para pagar por gastos medicos. Estos gastos incluyen medicinas, visitas al doctor, cirugias, etc.
- F2_7 **Para pagar eventos sociales (funerales, bodas)** – Préstamos (en efectivo o especie) utilizados para pagar por eventos sociales.
- F2_8 **Para construir o remodelar la casa** – Préstamos (en efectivo o especie) utilizados para reparar, dar mantenimiento, construir o expandir la casa.
- F2_9 **Otro** – Préstamos utilizados para cualquier otra razon no contemplada en las respuestas F2_1 a F2_8.

Nota: Existen varias razones por las que un hogar prestara dinero o bienes. La lista en la pregunta F2 incluye solamente aquellas razones que son de particular interes para el monitoreo y evaluacion del P4P.

F2_b/c. **¿Cuál fue el monto que solicito?/ ¿Cuánto recibio?** – estas dos preguntas evaluan si el entrevistado recibio la cantidad de dinero solicitada o no. La cantidad que solicito se refiere al monto de dinero solicitado. Cuanto recibio se refiere al monto actual que le dieron. Ningun monto deberia incluir intereses. Registre el monto de dinero que el entrevistado solicito asi como el monto recibido y al cual tuvo acceso.

Nota: un entrevistado quien recibio prestamo en bienes (Ej. fertilizante) podria recibir el prestamo en bienes pero pagarlo en efectivo. Al preguntar sobre el valor monetario de lo que el entrevistado presto, el o ella podra brindar el valor de lo que se espera debera pagar en efectivo y lo cual pueda incluir los intereses. Para evitar dificultades en el prestamo de bienes, pregunte si la cantidad de bienes recibida fue la misma que solicito. Si es asi, este valor deberia ser el valor de mercado de lo que recibio y cuando lo recibio por lo que sera tambien la respuesta correcta de la pregunta F2_c. Si la cantidad de bienes recibidos fue diferente a la cantidad solicitada, entonces ingrese el valor monetario de los bienes recibidos (al momento en que los recibio) como el monto solicitado y el valor monetario de los bienes recibidos (al momento en que los recibio) como el monto recibido.

F2_d. **¿Qué miembro del hogar firmo por el prestamo?** – esta pregunta busca identificar al miembro del hogar quien firmo por el prestamo no a quien recibio el dinero; pues podria tratarse de dos personas diferentes.

F2_e. **¿De donde provino el prestamo?** – Ingrese el codigo correspondiente a la persona, organizacion, negocio o agencia quien brindo el prestamo.

Codigos para fuente de crédito

- 1= **Amigos / Familiares** – Una persona conocida quien le presto dinero sin cobrar intereses.
- 2 = **Prestamista** – Una persona privada, quien no es un banco o institución no bancaria (Ej. Institución microfinanciera, ONG financiera, etc) y quien se dedica a prestar dinero con intereses. Si el prestamista es un amigo/familiar, pero hizo el prestamo con intereses, entonces el codigo correcto es “prestamista”.
- 3 = **Banco comercial** – Se refiere a una institucion bancaria formal. Esto incluye uniones crediticas pero no instituciones microfinancieras las cuales deberian reportarse bajo el codigo “12”.
- 4 = **Grupo informal de ahorros / Cooperativa** – Cualquier grupo individual basado en la comunidad que reúne a un numero de personas para ahorrar y prestar dinero unos a otros. Estos grupos podiesen estar organizados por medio de parentesco u otro tipo de relación. Nota: estos grupos podrian cargar intereses a sus miembros pero no es el caso usual.

- 5 = **Organizacion de agricultores** – Se refiere a los préstamos hechos al hogar por parte de la organizacion de agricultores. Esto se refiere a préstamos hechos con fondos directos de la organización. Si la organizacion facilito el acceso al prestamo proveniente de otra fuente (Ej. Institución microfinanciera o banco) entonces reporte este prestamo como proveniente de su fuente original (Ej. Institución microfinanciera o banco).
- 6 = **Comerciante local / Dueño de tienda** – Se refiere a comprar cosas al credito de comerciantes locales o dueños de tienda.
- 7 = **comprador/comerciante** – Se refiere a recibir insumos agricolas (u otros bienes o efectivo) de un comprador o comerciante de cultivos agricolas. El credito es otorgado en forma de anticipo en algun momento después de la siembre, pero antes de la cosecha, con un acuerdo del prestatrio de pagar el credito en bienes o efectivo al momento en que los cultivos sean cosechados.
- 8 = **Gobierno/Fondo de Credito rural** – Un fondo administrado gubernamentalmente para préstamos en el area rural.
- 9 = **Organizacion de desarrollo Internacional** – Se refiere a un préstamo directamente de una organizacion internacional de desarrollo patrocinada por el gobierno.
- 11 = **ONG** – Se refiere a ONGs no financieras. Reporte los préstamos provenientes de ONGs financieras (Ej. Instituciones de micro credito dirigidas por una ONG) bajo el codigo “12”.
- 12 = **Instituciones de Micro-credito** – Se refiere a instituciones microfinancieras u ONGs financieras. Estas incluyen bancos rurales, de ahorros y préstamos, SACCOs, etc.

F2_f. **¿Como va a pagar el prestamo?** – Informe si el prestamo sera/ha sido pagado en efectivo, en especie, o una combinación de efectivo y especie.

Modulo G

G1. Alrededor de cuanto gasto su hogar en _____ para el consumo domestico de su hogar durante los últimos 30 días. – Verifique para ayudar al entrevistado a hacer memoria de todos los gastos de este ítem. Si otro miembro del hogar es el responsable de estos gastos, entonces solicite hablar con ese miembro del hogar. Registre solamente aquellos gastos relacionados al consumo domestico. Registre cualquier gasto en que realmente han incurrido durante los últimos 30 días, aun si era para comprar algo que durara por un periodo de tiempo más largo (e.g., compra de alimentos en volumen). En algunos idiomas locales es mas claro referirse a “los últimos 30 días” como “Hace un mes desde esta fecha”. En cualquier eventualidad, necesitamos estar claros de preguntar sobre los últimos 30 días, no el mes pasado o las cuatro semanas pasadas. Este parafraseo esta abierto a la interpretacion y podría o no corresponder a los pasados 30 días. Por ejemplo, una persona podría interpretar “el mes pasado” como el mes complete mas reciente y no los ultimos 30 días.

G1_1 Maiz – Maiz en cualquiera de sus formas.

- G1_2 **Frijoles** - Cualquier tipo de frijoles en cualquiera de sus formas.
- G1_3 **Pan** - Cualquier tipo o forma de pan.
- G1_4 **Arroz** - Arroz en cualquiera de sus formas.
- G1_5 **Frutas y Vegetales**- Cualquier tipo de frutas o vegetales.
- G1_6 **Pescado/Carne/Huevos/Pollo** - Pescado, cualquier tipo de carne, huevos en cualquier forma o pollo.
- G1_7 **Aceite, Manteca, Mantequilla, Margarina** - Cualquier forma de aceite o grasa incluyendo la mantequilla.
- G1_8 **Agua** - Cualquier tipo de agua por la que paga para consumo domestico. Esto incluye agua que compra en una tienda, agua que paga proveniente de un grifo, etc.
- G1_9 **Leche y productos lácteos** - Cualquier forma de leche o producto lacteo.
- G1_10 **Azúcar / sal** - Azucar en cualquiera de sus fomraso sal.
- G1_11 **Uso de Molino** - Cualquier gasto incurrido por el uso de Molino.
- G1_12 **Alcohol y Tabaco** - Cualquier tipo de alcohol o producto de tabaco.
- G1_13 **Artículos del hogar (jabón, baterías, etc.)** - Cualquier articulo del hogar incluyendo jabon, baterias, etc.
- G1_14 **Transporte y Gasolina** - Cualquier cargo por el uso de transporte (Ej. Viajes a la ciudad, buses, taxis, etc.) o costos de combustible utilizado para el transporte.
- G1_15 **Gas de cocina o iluminación (leña, parafina, etc.)** - Cualquier combustible utilizado para la cocina, iluminación o calefaccion.
- G1_16 **Sodas/bebidas (incluyendo Té)** - Todas la bebidas excepto el agua (cubierta previamente en G1_8) y bebidas alcoholicas (cubiertas en G1_12). Estas pueden ser bebidas como la soda/gaseosa o ingredientes para bebidas (Ej, hojas de té).

G2. ¿Cuánto paga actualmente por la renta mensual de su casa? - Si el entrevistado no paga renta, registre un codigo "0". Si el entrevistado paga renta por un periodo diferente a mensualmente, calcule el monto mensual que paga.

G3. ¿Cuánto más o menos gastó su hogar en _____ durante los últimos 12 meses? - En todos los casos, verifique los gastos en especie (no-en efectivo) e incluya el valor monetario de cualquier pago en especie en su respuesta. Por ejemplo, si un hogar reporta haber gastado X en educacion y pago a la escuela con cinco sacos de maiz, entonces sume los gastos en efectivo al valor monetario de cinco sacos de maiz para obtener el valor monetario total del gasto del hogar en la educacion.

- G3_1 **Gastos médicos, cuidado de la salud** – Cualquier gasto relacionado con el cuidado de la salud (Ej. Medicinas, visitas al medico, cirugias, etc.).
- G3_2 **Educacion (libros, cuotas escolares, uniforme, etc.) – Cualquier gasto relacionado con la escuela** (Ej. libros, cuotas escolares, uniforme, etc).
- G3_3 **Vestimenta, zapatos (excluyendo aquellos requeridos para la escuela) –** Cualquier gasto en ropa o zapatos (exceptuando aquellos gastos en uniformes de escuela cubiertos en la respuesta G3_2).
- G3_4 **Equipo y herramientas (incluyendo para la agricultura) –** Cualquier gasto en equipo o herramientas incluyendo el equipo Agrícola o herramientas, herramientas mecanicas, equipo para trabajar con madera, etc.
- G3_5 **Construcción, reparación de casa –** Cualquier gasto utilizado para reparar, mantener o expandir la casa del entrevistado.
- G3_6 **Pago de deuda –** Se refiere a cualquier pago para saldar deudas, ya sea pagos a capital o interes. Incluya pagos en efectivo o en especie.
- G3_7 **Celebraciones, eventos sociales (funerales, bodas, etc.) –** cualquier gasto relacionado con celebraciones o eventos sociales.
- G3_8 **Remesas/regalos –** se refiere a remesas / regalos brindados por los miembros del hogar a otros. Estime el valor monetario de regalos no monetarios.

Modulo H

- H1_a. ¿Del listado a continuación, cuántos de los siguientes bienes, en buen estado de funcionamiento, pertenecen a un miembro del hogar? – Asegurese que los bienes se encuentren en buen estado y que pertenecen a un miembro del hogar.
- H1_1 **Silla (excluyendo taburetes y bancos tradicionales)**
 - H1_2 **Mesa**
 - H1_3 **Cama**
 - H1_4 **TV/ antena satelital/DVD**
 - H1_5 **Radio**
 - H1_6 **Red de pesca**
 - H1_7 **Canoas –** Canoas o cualquier tipo de lancha
 - H1_8 **Hacha**
 - H1_9 **Corvo (America Latina)/Machete (Otros paises)**
 - H1_10 **Bomba de mochila o de espalda –** Cualquier tipo de rociadora para aplicar quimicos a los cultivos.

- H1_11 **Azadón**
- H1_12 **Carreta de bueyes** – Cualquier carreta jalada por animales.
- H1_13 **Tractor**
- H1_14 **Generador**
- H1_15 **Molino de mano** – Molino operado manualmente para moler granos.
- H1_16 **Bicicleta**
- H1_17 **Rastra**
- H1_18 **Arado**
- H1_19 **Maquina de coser** – Maquina de coser electrica o manual.
- H1_20 **Molino de martillo** – Martillo o cualquier tipo de Molino mecanico utilizado para moler granos.
- H1_21 **Teléfono celular/fijo** – Cualquier tipo de telefono.
- H1_22 **Desgranadora de maíz (América Latina)** – Cualquier tipo de desgranadora para remover los granos de maiz de la mazorca.
- H1_23 **Silos metálicos (América Latina)** – Silos metalicos para almacenar granos.
- H1_24 **Hamaca (América Latina)**
- H1_25 **Vehículo (carro/pick-up/motocicleta)** – Cualquier tipo de transporte motorizado.
- H1_26 **Estufa/Cocina (eléctrica o de gas)** – Estufa de cocina.
- H1_27 **Refrigeradora**
- H1_28 **Bomba de agua (de motor o manual)**

H2_b. **¿Compraron en su hogar, algun (a) _____ [nombre del bien del hogar] durante los ultimos 12 meses?** – Verifique si algun miembro del hogar compro alguno de estos bienes en los utlimos 12 meses.

Modulo I

I1. **Por favor indique el material principal del techo, piso y paredes de la casa principal** – Si existen diferentes materiales en uso, registre el principal.

Codigos materiales del techo

1 = **Paja** – Cualquier tipo de material utilizado en la construccion de techos como ramas, paja, etc.

2 = **Lamina** - Cualquier tipo de material de lamina, por lo general lamina corrugada.

3 = **Tejas** - Por lo general de azulejo o cemento.

4 = **Plastico** - Por lo general cobertores de plastico.

Codigos materiales del piso

1 = **Tierra/lodo/ cemento** - Cualquier tipo de suelo compacto hecho de productos de la tierra

2 = **Madera** - Cualquier tipo de piso de madera.

3 = **Concreto** - losa de concreto o azulejos

4 = **Asbesto**

Codigos materiales de las paredes

1 = **Concreto/ladrillo cocido** - Concreto (ladrillos o vertido) or ladrillo cocido

2 = **Lodo o adobe** - lodo compactado /ladrillos crudos.

3 = **Bajareque (Lodo/caña trenzada)** - Lodo y caña trenzada.

I2. **¿Cual es la fuente principal de agua potable para su familia?** - pregunte sobre la principal/ primaria fuente de agua especialmente la utilizada para beber. Si el hogar utiliza diferentes fuentes, pregunte sobre la fuente de donde proviene la mayor parte del agua que utilizan para el consumo humano.

1 = **Tubería dentro de la vivienda, patio o parcela** - Agua disponible de un tuberia dentro de la vivienda, patio o parcela. La fuente es por lo general para el uso exclusive del hogar o para un pequeño grupos de hogares adyacentes.

2 = **Chorro publico /casa vecina** -Chorro/pipa disponible publicamente o de un vecino con pipa o chorro.

3 = **Pozo/nacimiento de agua / Manantial** - un nacimiento de agua poco profundo o manantial.

4 = **Laguna, lago, río o riachuelo** - Una fuente de agua de superficie tal como un lago, laguna, rio o riachuelo.

5 = **Tanque cisterna** - Entregada en un tanque montado sobre un camion o carreta.

6 = **Pozo artesanal** - Un pozo profundo

7 = **Agua lluvia** - recolección de agua lluvia para su uso en el hogar

8 = **Otro** - cualquier otra fuente de agua no contemplada en numerales 1 - 7

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?** – Registre el número total de viajes en un día típico de todos los miembros del hogar. Por ejemplo, si tres personas van juntas dos veces al día a traer agua, entonces estos son seis viajes.
14. **Incluyendo el tiempo de espera, ¿Cuánto tiempo más o menos toma un viaje generalmente para recoger agua para consumo del hogar?** – Se refiere a la cantidad total de tiempo que generalmente toma al hacer un viaje de ida y regreso a recoger agua, comenzando desde el momento que salen de la casa hasta el tiempo de regreso. Asegúrese de que el entrevistado se limite a la respuesta del tiempo requerido para una persona en hacer el viaje de ida y regreso.
15. **¿Qué tipo de inodoro utiliza en su hogar?**
- 1 = inodoro con cambio de agua - Un inodoro que cambia el agua automáticamente o se lava cuando se vierte agua en el, después de cada uso
 - 2 = Letrina de fosa mejorada ventilada (VIP) – una letrina de fosa dentro de una estructura que cuenta con una chimenea para ventilar olores y moscas.
 - 3 = Letrina de fosa (no mejorada) – se refiere a una fosa (ya sea abierta o cerrada) dentro de una estructura.
 - 4 = Ninguna (árboles o campo) – no tiene estructura o fosa solamente el campo abierto
16. **¿Qué tipo de combustible para cocinar utiliza en su hogar?**
- 1 = Carbón
 - 2 = Leña – se refiere a cocinar en una llama abierta o en una cocina/horno de leña de cualquier tipo
 - 3 = Kerosén/parafina -
 - 4 = Cilindro de gas -
 - 5 = Electricidad - un aparato de cocina eléctrico como cocina o plato calentador
 - 6 = Otro – cualquier otro tipo de combustible no contemplado en códigos 1 a 5
17. **¿Qué tipo de iluminación utiliza en su hogar?**
- 1 = Kerosén/parafina, aceite, o linterna de gas – una lámpara que utiliza kerosene, parafina, aceite o gas para encenderse
 - 2 = Generador / batería de carro – se refiere a un generador o batería de carro. Si la batería de carro se carga con un panel solar, utilice el código 4
 - 3 = Candelas/velas, leña – se refiere al uso de candelas o leña para iluminar el hogar

4 = Panel solar: focos iluminados por un panel solar que genera electricidad de la luz del sol. Estos sistemas por lo general utilizan una batería para guardar la electricidad que se utiliza por las noches, por lo tanto asegúrese de utilizar esta respuesta si la persona utiliza una batería cargada por medio de un panel solar.

5 = Red eléctrica - conexión a una red eléctrica que provee servicio a los usuarios más allá de la comunidad del entrevistado

6 = Antorcha/Linterna - una linterna de mano operada con baterías

7 = Otro - cualquier otra respuesta no contemplada en códigos 1 a 6

Modulo J

J1. **¿Cuántas personas viven en su hogar?** - Lea la definición de miembros del hogar y verifique para asegurarse de que el entrevistado considere a todos los miembros del hogar.

Nota: Utilice un enfoque metódico a las preguntas formuladas para evitar dejar de incluir a algún miembro del hogar. Pregunte primero sobre el jefe del hogar y su cónyuge, a continuación, pregunte específicamente sobre los hijos, luego acerca de los nietos, otros familiares, etc. En caso de dudas acerca de si una persona es un miembro de la familia o no, refiérase a la definición al principio de la pregunta J1. Incluya de todos los miembros del hogar.

J2_id (Encuesta de seguimiento únicamente) Complete previamente (una vez dentro del hogar) con un número único de identificación para el miembro del hogar. El número deberá ser el mismo para cada individuo en cada una de las tres encuestas (línea base y de seguimiento en los años tres y cinco). Por lo general será más fácil asignar el número en la fila de la tabla en el instrumento de línea base como el número de identificación (ID) individual.

J2_nombre Ingrese el nombre del miembro del hogar. En los instrumentos de seguimiento J2_c estar completado previamente con información de la encuesta anterior.

J2/J3_a. **¿Cuál es la relación de esta persona con el jefe de la familia?** - sea cuidadoso(a) al anotar la relación del individuo con el/la jefe del hogar. Esto es particularmente importante al entrevistar a cualquier otra persona que no sea el/la jefe/a de hogar. En los instrumentos de seguimiento, la pregunta J2_c deberá ser previamente completada con información de la encuesta anterior.

J2_a. Códigos relación con jefe(a) del hogar

1 = **Jefe(a) de Hogar** - El/La Jefe/a de hogar establecido/a.

2 = **(Primer) cónyuge del jefe (a) de hogar** - El / La (masculino o femenino) esposo/ a del jefe de hogar establecido. En caso el hombre jefe de hogar tenga más de una esposa, utilice este código para señalar a la primera esposa.

3 = **Esposa (o)** - Utilice este código para indicar a la segunda, tercera, etc esposa de un jefe de hogar.

- 4 = **Hijo (a) / hijastro (a)** - Hijo/a del jefe de hogar por nacimiento, hijastro/a, o adoptado/a.
- 5 = **Abuelo(a) /nieto(a)** - Abuelo/a o nieto/a del Jefe de hogar.
- 6 = **Padre / Madre** - Madre o Padre (natural o padrastro/madrastra) del jefe de hogar.
- 7 = **Familia politica** - Suegra, suegro, cuñado, cuñada u otros familiares politicos del jefe de hogar.
- 8 = **Otro familiar (hermano, hermana, primo, etc.)** - Cualquier otro familiar (consanguineo, por matrimonio o por adopcion de la familia extensiva) del jefe de hogar o del esposo/a del jefe de hogar.
- 9 = **Empleado (a)** - Un empleado que cae bajo la definicion de miembro del hogar.
- 10 = **Otro** - Cualquier otra persona que cae bajo la definicion de miembro del hogar no contemplado en las respuestas 1 a 9.

J2/J3_b. **¿Ha vivido esta persona en el hogar continuamente por lo menos 6 meses durante los últimos 12 meses?** - Esta pregunta determina si la persona en la lista estaba realmente viviendo en el hogar durante la mayor parte del año o no. Por ejemplo, una persona puede estar en la lista como miembro del hogar pero puede trabajar lejos del hogar durante la mayor parte del año. Una ausencia continua por seis meses, es el límite para determinar que no estuvo continuamente residiendo en el hogar. Haga esta pregunta solamente al jefe de hogar o su esposo/a.

J2/J3_c. **¿Es esta personas hombre o mujer?** - No necesita explicacion. En los instrumentos de seguimiento, J2_c debiera ser previamente completado con informacion de la encuesta anterior.

J2/J3_d/e. **¿En que año nacio esta persona?** - Registre ya sea el año en que nacio o la edad (Ej. preguntas J2d o J2e), cual sea mas facil para el entrevistado. No register ambos: la fecha de nacimiento y la edad. Si el entrevistado menciona a un individuo en edad escolar (entre las edades de 6 a 18 años en los instrumentos comunes), pase a la pregunta J2_g. Si el entrevistado menciona a un individuo mayor que en la edad escolar (18 años en los instrumentos comunes), pase a la pregunta J2_f. Los paises necesitan confeccionar las instrucciones para pasar de una pregunta a la otra, como en J2_d/e para incluir las edades de escolaridad relevantes al pais especifico (ver Figura 6 en pagina 16).

J2/J3_f. **¿Qué nivel de educación tiene esta persona?** - Se refiere al nivel más alto de educación completado. Asegurese que el entrevistado comprenda que esta pregunta aplica solamente para los individuos mayores de 18 (o la edad en la que las personas no asisten mas a la escuela en el pais especifico). Las oficinas de país deberán adaptar los términos para esta pregunta para reflejar niveles comunes de educación relevantes al pais.

J2_f. Codigos Logro educacional

- 1 = **Ninguno** - Esta persona no completo ningun nivel de escolaridad.
- 2 = **Comenzó, pero no terminó la primaria** - No necesita explicación.
- 3 = **Completó la primaria** - No necesita explicación
- 4 = **Comenzó, pero no terminó la secundaria** - No necesita explicación
- 5 = **Completó la secundaria** - No necesita explicación
- 6 = **Asistió a la universidad** - Asistió a la Universidad pero no necesariamente obtuvo un título universitario.
- 7 = **No sabe** - Utilice esta respuesta si el entrevistado no conoce el grado de escolaridad del individuo.
- 8 = **No aplica** - Ingrese esta respuesta si la respuesta no aplica al individuo.

J2/J3_g. **¿Asiste esta persona a la escuela a tiempo completo?** - no es necesaria una explicación. Asegúrese que el entrevistado comprende que esta pregunta aplica solamente a individuos entre las edades escolares para el país específico.

Nota: Queremos establecer el estado de escolaridad de todos los niños(as) en el hogar. Si un individuo atiende la escuela a tiempo completo, si ellos están registrados como estudiantes y asisten a clases todos los días, excepto cuando están enfermos o a causa de alguna otra circunstancia excepcional.

J2/J3_h. **¿Por que no asiste esta persona a la escuela a tiempo completo?** - Estamos particularmente interesados en aquellos que nunca asistieron a la escuela o dejaron de ir por tener que trabajar en el hogar (Ej. en la finca) o quienes han dejado de asistir a causa de la imposibilidad del hogar de pagar por los costos de educación. Estas son las dos razones más relevantes para la intervención de P4P. Existen varias razones por las que las personas dejan de asistir a la escuela o nunca fueron inscritas. Seleccione la respuesta que refleje esa razon principal.

J2_h. Codigos de Asistencia a la escuela

- 1= **Abandonó/asistió medio tiempo debido a limitaciones financieras** - Seleccione esta respuesta si la principal razon es que no tenian como pagar los costos de la escuela.
- 2 = **Abandonó/asistió medio tiempo debido a apoyo al hogar** - Seleccione esta respuesta si la principal razon es que la persona debia apoyar con las tareas del hogar.
- 3 = **Abandonó/asistió medio tiempo debido a otras razones** - Seleccione esta respuesta si la principal razon es cualquier otra excepto problemas financieros o la necesidad de apoyar en el hogar.
- 4 = **Nunca se matriculó debido a razones financieras** - Seleccione esta respuesta si la principal razon es que no tenian como pagar los costos de la escuela.

5 = **Nunca se matriculó por atender el hogar** – Seleccione esta respuesta si la principal razón es que la persona debía apoyar con las tareas del hogar.

6 = **Nunca se matriculó por otras razones** – Seleccione esta respuesta si la principal razón es cualquier otra excepto problemas financieros o la necesidad de apoyar en el hogar.

-8 = **No aplica**– Ingrese esta respuesta si la respuesta a esta pregunta no aplica para el individuo.

J2/J3_i. **¿Está esta persona inhabilitada para trabajar debido a discapacidades mentales o físicas?** – La persona se encuentre física o mentalmente incapacitada para trabajar. Aplica para todos los miembros del hogar desde los seis años de edad en adelante.

J2/J3_j. **¿En algún momento durante los últimos 12 meses, ha estado esta persona enferma en forma continua por 3 meses o más?** – Se refiere a un periodo continuo de enfermedad en un periodo de 3 meses o más, que ha dejado al individuo incapaz de realizar sus actividades normales. Algunas de las enfermedades a largo tiempo incluyen VIH/SIDA, tuberculosis, etc. Note **que la edad adulta misma no está considerada como una enfermedad crónica**. Aplica a todos los miembros de 6 años de edad en adelante.

J2/J3_k. **Durante los últimos 12 meses, ¿hasta qué punto ha estado involucrada esta persona en las actividades de agricultura del hogar?** – Esta pregunta evalúa el rol de cada individuo dentro de las actividades agrícolas del hogar. No trata sobre la importancia de la agricultura en relación con otras actividades de medios de vida. En su lugar, trata sobre el rol de cada miembro del hogar en la actividad agrícola del hogar.

J2_k. Codigos para participación en las actividades agrícolas

1 = **Actividad primaria** – La agricultura es una de las actividades primarias del individuo dentro del hogar.

2 = **Involucrado, pero no actividad primaria** – El individuo colabora con las actividades agrícolas del hogar pero tiene otras obligaciones o actividades que son más importantes.

3 = **Nunca involucrado** – El individuo no contribuye en las actividades agrícolas del hogar.

J2/l. **¿Es esta persona actualmente considerado(a) un miembro del hogar?** – Esta pregunta aparece solamente en la versión de seguimiento del instrumento. Determina si una persona (cuyo nombre aparece previamente completado con información de la encuesta anterior) es todavía considerado/a como un miembro del hogar.

J2_m. **Si esta persona ya no es un miembro del hogar, ¿por qué ya no lo es?** – Esta pregunta aparece solamente en la versión de seguimiento del instrumento. Si la persona ya no es considerada como un miembro del hogar, deberá preguntarles, ¿Por qué?

J2_m. Codigos de razones por las que dejo el hogar

- 1 = **Fue en busca de un trabajo** - El individuo se fue a otro lugar (por mas de 6 meses durante los ultimos 12 meses) para aceptar o buscar un trabajo.
- 2 = **Separacion matrimonial** - El individuo se separo de otro miembro del hogar con quien se habia casado y abandono el hogar.
- 3 = **Se casó** - El individuo se caso y dejo el hogar, para unirse a otro hogar o empezar el suyo propio.
- 4 = **Difunto** - El individuo fallecio desde la fecha de la ultima encuesta.
- 5 = **Divorciado (a)** - El individuo se divorcio de otro miembro del hogar con quien se habia casado y abandono el hogar.
- 6 = **Vive con otros parientes** - El individuo dejo el hogar para irse a vivir con otro parientes en otro hogar.
- 7 = **Establecio su propio hogar** - El individuo dejo el hogar para establecer su propio hogar. Si un nuevo matrimonio fue la causa por la que dejo el hogar, utilice entonces la respuesta 3.
- 8 = **Nunca fue un miembro del hogar**- El individuo nunca fue un miembro del hogar. Esta respuesta tendra relevancia si una información ingresada o error ocurrio en la encuesta anterior y señalo a una persona como miembro del hogar cuando en realidad no lo era.
- 9 = **Se fue con su papa/ mama** - El individuo dejo el hogar junto con su papa o mama quien abandono el hogar por cualquier razon.
- 10 = **Antiguo empleado contratado** - esta respuesta aplica a empleados contratados quienes se les consideraba miembros del hogar pero quienes dejaron el trabajo.
- 11 = **Otro** - Cualquier otra razon no contemplada en numerales 1 a 10.

Instrumento de Línea Base y Seguimiento del Comerciante

Modulo A

- A1. **¿Es usted dueño de este negocio o tiene usted completo conocimiento acerca de la operación de este negocio?** – Esta pregunta se utiliza para determinar si el entrevistado puede contestar una serie de preguntas como empleados o pueden contestar preguntas mas detalladas como propietarios del negocio.
- A2. **¿Qué tipo de licencia o autorización poseen usted o esta empresa para comercializar?** – Nos interesa conocer si la organización esta registrada. Los codigos (Ej. Nombres de jurisdiccion relevantes al pais) deberan ser especificos del pais. Si un pais cambia los terminus/codigos utilizados, debera documentar estos cambios.
- A4_1. **Género del propietario del negocio/compañía** – Asegurese que la respuesta sea para el propietario del negocio
- A4_2. **¿Cuál es el nombre del dueño o dueña de la empresa?** – Asegurese que la respuesta sea para el propietario del negocio y no un empleado.
- A4_3. **¿En qué año nacio nació el dueño / dueña de la empresa?** – Asegurese que la respuesta sea para el propietario del negocio y no un empleado.
- A4_4. **¿Cuál es el nivel de escolaridad del dueño o dueña de la empresa?** – Asegurese que la respuesta sea para el propietario del negocio y no un empleado.

A4_4. Codigos nivel de escolaridad

1 = **Ninguno** – La persona no completo ningun nivel escolar.

2 = **Primaria sin terminar** – No necesita explicación

3 = **Completó la primaria** – No necesita explicación

4 = **Secundaria sin terminar** – No necesita explicación

5 = **Completó la secundaria** – No necesita explicación

6 = **Asistió a la Universidad** – Asistió a la Universidad pero no obtuvo un titulo universitario.

7 = **Título Universitario** – Completo la universidad por lo que recibio cualquier tipo de titulo de graduado universitario

-7 = **No sabe** – Utilice esta respuesta si el entrevistado no conoce el grado de escolaridad del individuo.

- A5_1/2. **¿Cuántos empleados tiene la empresa? (familiares/no-familiares)** – Las filas en esta tabla distinguen entre empleados quienes son miembros de la familia (Ej. Miembros del hogar del propietario u otros miembros quienes no viven en el mismo hogar del propietario). Un hogar es 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.

- A5_a/b. **¿Cuántos empleados (pagados/no pagados) tiene la empresa/compañía?** – Las columnas en esta tabla distinguen entre los empleados o trabajadores de la compañía que reciben un pago y aquellos que no.
- A6. **¿Cuántos años lleva en el negocio de compra y venta de granos básicos?** – Se refiere a cualquier comercialización de granos básicos ya sea con este negocio u otro.
- A7. **¿Es la compra y venta de granos básicos su principal fuente de ingresos?** – Los comerciantes muchas veces tienen varias fuentes de ingresos comerciales. Esta pregunta es sobre si el comercio es la primera fuente de ingresos – la proporción más grande del total de ingresos del entrevistado.
- A8. **Durante la [temporada], ¿en qué meses compró usted granos básicos?** – Registre todos los meses durante los cuales el entrevistado compró productos durante la última [temporada] (todas las temporadas agrícolas en los últimos 12 meses). Los entrevistadores de las oficinas de país deberán adaptar esta pregunta a los calendarios locales.
- A9. **Durante la [temporada], ¿En qué meses vendió usted los productos?** – Registre todos los meses durante los cuales el entrevistado vendió los productos durante la última [temporada] (todas las temporadas agrícolas en los últimos 12 meses). Los entrevistadores de las oficinas de los países deben adaptar esta pregunta a los calendarios locales.
- A10. **Durante la [temporada], ¿estableció usted algún contrato o acuerdo para comprar granos básicos de algún productor/proveedor en particular?** – Se refiere a cualquier arreglo para comprar de agricultores particulares, organizaciones de agricultores, u otros comerciantes. Esto generalmente será un resultado de tener que hacer préstamos de insumos o en efectivo a agricultores a cambio de un acuerdo de que el agricultor vendería al comerciante o podría ser un acuerdo para comprar de un pequeño comerciante que trabaja como agente. “Contractual” no necesariamente significa un acuerdo **legalmente** contractual (Ej. uno que puede servir de base de una acción legal en una corte), pero implica al menos una obligación social - menos formal.
- A11. **Durante la [temporada], ¿estableció usted algún contrato o acuerdo para vender granos básicos de algún comprador en particular? (por ejemplo: procesadores/fábricas)** – Se refiere a cualquier arreglo para vender a personas particulares o negocios. Esto normalmente será el caso donde el comerciante está comprando a (o como un agente de) otro comerciante o negocio. “Contractual” no necesariamente significa un acuerdo **legalmente** contractual (Ej. uno que puede servir de base de

una acción legal en una corte), pero implica al menos una obligación social - menos formal.

Modulo B

- B1_1. **¿Quién es la persona contacto en esta compañía/negocio?**– Registre el nombre de la persona a quien deba contactar a fin de obtener respuestas mas especificas respecto al negocio.
- B1_2. **¿Cuál es el número de teléfono del contacto?** – Registre el número de teléfono de la persona a quien deba contactar a fin de obtener respuestas mas especificas respecto al negocio.
- B1_3. **¿Cuál es la dirección física de la empresa / negocio?** – Registre los detalles necesarios para ubicar el negocio de manera que alguna persona pueda visitar el negocio de ser necesario.
- B2. **¿Qué granos básicos compran?**– Haga una lista de códigos para incluir todos los productos básicos relevantes a el país. Asegúrese de no cambiar ningún número (código) asociado con los productos. Agregue filas adicionales si es necesario.
- B3. **¿Cuándo es que compran la mayoría de granos básicos antes, durante o después de la principal temporada de cosecha?** – Esta pregunta distingue comerciantes que se mueven en el mercado solamente a principios de la temporada de comercialización para acopiar productos o especular sobre los precios de los comerciantes que están en el negocio durante todo el año. Muchos comerciantes compran a lo largo de todo el año. Asegurese de preguntar cuando es que compran la mayor parte de sus productos.

Codigos de compra de productos

- 1 = **Antes de la principal temporada de cosecha** – Se refiere al periodo antes de que comience la cosecha principal, pero cuando los agricultores están sacando algunos cultivos del campo para vender tempranamente.
- 2 = **Durante la principal temporada de cosecha** – Se refiere al periodo de la cosecha principal.
- 3 = **Después de la principal temporada de cosecha** – Se refiere al periodo después de la cosecha principal, cuando la mayoría de los cultivos estan entrando del campo.

- B4_1/2. **¿Cuáles son las dos principales fuentes de donde compran los granos básicos?** – Los comerciantes pueden comprar de diferentes tipos de proveedores. Asegurese de preguntar al comerciante, donde es que compra la mayoria de sus productos.

Codigos para compras de productos

- 1 = **Pequeños agricultores** – si le es posible, aplique la definición especifica del país para pequeños productores. Aun asi, esto no sera por lo general posible y usted tendrá que confiar en lo que el entrevistado define como un pequeño productor.

- 2 = **Grandes agricultores** – Se refiere a todos los demás agricultores, es decir, aquellos no pequeños. Esto puede incluir medianos agricultores, emergentes o agricultores comerciales.
- 3 = **Organizaciones de agricultores** – Cualquier forma de organización de agricultores (Ej. Un grupo organizado de agricultores quienes comercializan colectivamente).
- 4 = **Otros intermediarios/Otras empresas/Agentes locales** – Cualquier comerciante, otra persona o entidad (sin incluir a las organizaciones de agricultores) que recolectan la producción de los agricultores para la venta.
- 5 = **Agencias de reserva alimenticia** – Agencia de reserve alimenticia operada por el Gobierno (nombre debera ser especifico al pais).
- 6 = **Bodegas certificadas** – Las bodegas son por lo personal certificadas por medio de un intercambio de producto y son usualmente operadas por comerciantes. Elija esta respuesta solamente si el entrevistado compra productos depositados en bodegas certificadas que no son propiedad del operador de la bodega. Esto incluye productos que el comerciante compra a lo largo del intercambio de producto. Si el comerciante compro productos a una bodega certificada pero el producto era propiedad del operador de la bodega – quien es tambien un comerciante, entonces elija la respuesta 4.
- 8 = **No aplica/no hay otra fuente** – Utilice como segunda respuesta cuando el entrevistado solamente compra productos de una sola fuente.

B5_a. **En promedio, ¿qué cantidad compra en una sola transacción de un vendedor individual?** – Se refiere al tamaño promedio de una tipica compra.

B5_b/c. Vea la seccion “**Error! Reference source not found.**” en pagina **Error! Bookmark not defined.** para instrucciones detalladas sobre como registrar unidades de cantidad.

Modulo C

C1. **¿Cuáles de los siguientes equipos posee usted en el negocio de la comercialización y además se encuentran en buen estado de funcionamiento?** – Asegurese que los articulos se encuentran en buen funcionamiento y son propiedad del comerciante o del negocio comercial.

C1_1 **Equipo mecánico para limpieza de granos** – se refiere a equipo mecanico para remover materiales extraños de los productos, selección. Esto no incluye coladoras manuales o mesas de seleccion.

C1_2 **Equipo mecánico para secado de granos** – se refiere a unicamente a equipo mecánico. Esto no incluye cobertores plasticos o láminas utilizadas para secar los productos al sol.

C1_3 **Camiones u otros vehículos** – se refiere a cualquier tipo de camión, carro, motocicleta u otro vehiculo de motor.

- C1_4 **Equipo para empaque (ensacadora)** – se refiere a equipo utilizado para el empaque de los productos, incluyendo las maquinas cosedoras de sacos. No incluye sacos.
- C1_5 **Instalaciones (sin contar bodegas de almacenamiento)** – incluye cualquier instalacion diferente a las edificaciones de almacenamiento.
- C1_6 **Transporte de tracción animal** – cualquier tipo de carretera impulsada por animales.
- C1_7 **Medidores de humedad** – medidores para probar el nivel de humedad de los productos.
- C1_8 **Balanzas, básculas** – basculas para pesar los productos (usualmente cuando los productos estan siendo ensacados o al momento de la compra).

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?** – esta pregunta captura la manera mas comun en la que el entrevistado recolecta los productos. “Mas comun” significa la manera en la que el entrevistado recolecta la mayor cantidad de sus productos.

- 1 = **Usted va a traer la mayoría (80% o más)** – El entrevistado va hacia el proveedor y recolecta los productos. Esto por lo general lo hara un comerciante quien compra de los agricultores en la puerta de finca o comunidad. Como regla a seguir, elija esta respuesta cuando la mayoría de proveedores llevan sus productos al comerciante a pie.
- 2 = **Los vendedores se lo llevan (80% o más)** – El proveedor lleva los productos a la ubicacion principal del entrevistado. Esto se refiere al caso donde los proveedores llevan sus productos a la ubicacion principal del entrevistado. Como regla a seguir, elija esta respuesta cuando la mayoría de proveedores debe utilizar sus camiones u otro vehiculo con motor para transporter los productos hacia el entrevistado.
- 3 = **De las dos formas** – El entrevistado recolecta tanta cantidad como los proveedores le entregan.

C3. **¿Cuándo usted vende, usted lleva el producto al comprador, el comprador lo recoge o es una combinación de ambas formas?** – esta pregunta es similar a la anterior excepto que pregunta sobre como el entrevistado entrega el producto a sus clientes.

- 1 = **Usted lleva la mayoría (80% o mas)** – El entrevistado lleva los productos a la ubicacion del comprador.
- 2 = **Los compradores recogen la mayoría (80% o mas)** – El comprador recolecta los productos de la ubicacion del entrevistado.
- 3 = **De las dos formas** – El entrevistado entrega tanta cantidad como el proveedor recolecta.

- C4. **Cuándo usted debe transportar granos básicos, ¿qué medio de transporte utiliza normalmente?** – Generalmente significa la manera en que el entrevistado transporta la mayor cantidad de producto que él/ella transporta.
- 1 = **Cargado (cabeza o espalda)** – Transporta a pie cargando el producto sin la ayuda de una carretilla, bicicleta u otro mecanismo.
 - 2 = **Bicicleta** – transportado utilizando una bicicleta.
 - 3 = **Carretilla de mano** – cualquier tipo de carreta impulsada por fuerza humana (es decir, no jalada por un animal).
 - 4 = **Tracción animal** – cualquier tipo de carreta impulsada por fuerza o tracción animal.
 - 5 = **Motocicleta** – transportado utilizando una motocicleta
 - 6 = **Carro** – Cualquier tipo de automovil diferente a un camion
 - 7 = **Camión pequeño/pick-up** – un camion pequeño o pick up
 - 8 = **Camión grande** – un camion grande diseñado específicamente para transporter cargas grandes.
 - 9 = **Transporte público** – cualquier forma de transporte publico (Ej, bus, tren, etc.).
 - 10 = **Lancha/canoa** – cualquier forma de transporte en el agua
 - 8 = **No aplica/no transporta** – Elija esta respuesta si el entrevistado no transporta producto
- C5. **¿Tiene usted acceso a instalaciones para almacenar granos a largo plazo?** – Se refiere a cualquier instalación capaz de mantener la calidad de los productos y protegerlos de la humedad, animales, y otras plagas por un periodo de 10-12 meses. Acceso significa que el entrevistado puede utilizar estas instalaciones ya sea por que es de supropiedad o por que el o ella paga un alquiler o renta por el espacio dentro de la instalacion de almacenamiento.
- C6. **¿Qué tipo de instalaciones utiliza para almacenar a largo plazo?**– Se refiere a las instalaciones de largo plazo que el entrevistado utiliza para proteger los productos almacenados de la humedad, animales, y plagas. Esto no incluye los tipos de almacenamiento que el entrevistado pueda usar para almacenar temporalmente los productos, entre la compra y el almacenamiento de largo plazo.
- C6_1 **Trojas (almacenamiento tradicional)** – se refiere a instalaciones tradicionales no mejoradas que pueden ser hechos de lodo, madera, varas de madera, etc.
 - C6_2 **Carpas/cobertores plásticos/laminas de metal** – Se refiere a cubrir el producto con plástico o laminas galvanizadas al aire libre.

- C6_3 **Bodegas o silos permanentes (concreto o estructura metálica) de su propiedad** – Se refiere a estructuras permanentes adecuadas para mantener la calidad durante un almacenaje de largo plazo. Puede incluir bodegas, almacenes, cobertizos, o silos. Registre solamente aquellas instalaciones de las que el comerciante es dueño.
- C6_4 **Bodegas o silos permanentes (concreto o estructura metálica) que usted renta o utiliza pagando una cuota** – Se refiere a estructuras permanentes adecuadas para mantener la calidad durante un almacenaje de largo plazo. Puede incluir bodegas, almacenes, cobertizos, o silos. Registre solamente aquellas instalaciones de las que el comerciante no es dueño y utiliza pagando una tarifa – ya sea rentando la instalación completa o un espacio dentro de ella.
- C7_a. **¿Cuál es la capacidad total de almacenamiento de la bodega de la que usted es propietario?** – Se refiere solamente a bodegas, almacenes o cobertizos de los cuales el entrevistado es dueño. Si el entrevistado es dueño de más de una instalación, entonces sume la capacidad de todas las instalaciones. Incluye solamente instalaciones de almacenamiento a largo plazo. Verifique para determinar la capacidad de las bodegas si el entrevistado no sabe la capacidad.
- C7_b/c. Vea la sección “**Error! Reference source not found.**” en página **Error! Bookmark not defined.** para instrucciones detalladas sobre el registro de unidades de cantidad.
- C8. **¿Almacena usted usualmente los granos que compra con anticipación a un incremento en los precios?** – Esta pregunta es sobre la estrategia comercial del entrevistado. El entrevistado debe responder “Si” solamente si compra y conserva los productos con el fin de especular sobre el incremento en los precios como parte del plan o estrategia de negocios normal. Este no será el caso de los comerciantes quienes solamente proveen el servicio de recolectar el producto de los agricultores y (casi) inmediatamente lo venden a otros compradores.
- C9_a. **Durante la [temporada], ¿usted _____ [pregunte por cada línea] específicamente para cumplir con requisitos de algún comprador en particular?** – La intención de esta pregunta es determinar si existe un mercado para productos de más alta calidad y, si es así, si el comerciante tiene la capacidad de producir la calidad deseada para ese mercado.
- C9_b. **¿Por qué no?** – Seleccione una sola respuesta para cada fila.
- C9_1 **Secó** – Redujo el contenido de humedad para que el producto no se mohociera o dañara.
- C9_2 **Removió material extraño** – Removió tierra, palos, mazorcas y otro material extraño.
- C9_3 **Removió granos quebrados o pequeños** – Removió granos quebrados o pequeños.
- C9_4 **Removió granos descoloridos** – Removió granos descoloridos

- C9_5 **Removió plagas vivas** – Removió o mato pestes de insectos.
- C9_6 **Pesó o ensacó** – Pesó y ensacó asegurando que las bolsas son de peso uniforme y exacto.

Codigos de razones para no incrementar calidad

- 1 = **No hay incremento en precio para justificar el costo** – Se refiere al caso donde los compradores si están dispuestos a aceptar productos de mas alta calidad (Ej. baja humedad, más limpio, clasificado/graduado) pero no estan dispuestos a pagar mas por ello.
- 2 = **El incremento en precio no es suficiente para justificar el costo** – Se refiere al caso en el que el entrevistado conoce de compradores quienes estan dispuestos a pagar un poco mas por mejorar la calidad, pero este incremento no es suficiente para justifica los costos de mejorar la calidad.
- 3 = **Los compradores no tenían especificaciones particulares** – Se refiere al caso cuando los compradores no tenían ningún requerimiento especifico para la calidad.
- 4 = **La calidad de los productos recibidos cumple con las especificaciones del mercado** – Se refiere al caso en donde los proveedores entregan una calidad suficiente buena para satisfacer los requerimientos del comprador y no hay necesidad de que el comerciante haga secado/limpieza/clasificación/graduación adicional. Verifique cuidadosamente para hacer una distinción entre esta respuesta y la numero “1”. Esta respuesta es aplicable cuando los compradores están dispuestos a pagar por mejor calidad y los comerciantes ya producen esa calidad. La respuesta “1” se refiere al caso en que los compradores no estan dispuestos a pagar por mejor calidad por lo que no importa la calidad que le proveedor entregue.
- 5 = **No pudo hacerlo** – Se refiere al caso donde habían compradores que buscaban mejor calidad (y el incremento en el precio habria justificado los costos) pero el comerciante no produjo mejor calidad, tal vez porque él/ella no tenía acceso al equipo necesario o tenía acceso a alguien quien podía proporcionar los servicios de secado/limpieza/clasificado. Verifique cuidadosamente para determinar que la falta de capacidad (y no el costo de mejorar la calidad) fue la principal razon por la que no mejoraron la calidad.

C10. **Durante la [temporada], ¿qué fuentes de financiamiento utilizó para la compra de granos básicos?**

- 1 = **Solamente fondos propios** – Utilizo su propio capital sin tener que prestar dinero. Seleccione esta respuesta cuando el comerciante recolecta de los agricultores y les paga hasta que el o ella ha vendido el producto a alguien mas (Ej. Transformadores o procesadores).
- 2 = **Solamente préstamos** – Utilizo solamente fondos prestados. Seleccione esta respuesta cuando el comerciante recibe dinero de alguien mas y lo paga una

vez haya vendido los productos. También utilice esta respuesta si el comerciante actúa como agente de alguien más (Ej. Otro comerciante, transformador o procesador) quien le da dinero para comprar el producto y luego deduce esta cantidad de lo que le paga al comerciante en la entrega.

3 = **Propios y préstamos** – Una combinación de las dos fuentes anteriores.

4 = **Otro** – Cualquier otra fuente no contemplada en numerales 1 a 3.

C11. **¿Cuál fue la principal fuente de fondos de donde hizo un préstamo para comprar granos básicos?** – Se refiere solamente a la fuente de los fondos utilizados para comprar productos para el negocio de la comercialización. El entrevistado puede haber utilizado varias fuentes de fondos. Verifique para identificar la principal fuente.

1 = **Banco** – Se refiere a un banco formal. Esto incluye uniones crediticias pero no instituciones microfinancieras las cuales deberían reportarse bajo el código "12".

2 = **Comprador (contrato a futuro)** – Se refiere a una situación donde una persona o negocio compra al comerciante (Ej. Otro comerciante, transformador, procesador) provee al comerciante de crédito para la compra del producto en favor del comprador. En este caso, el comerciante actúa como un agente del comprador.

3 = **Empresa proveedora de insumos agrícolas** – Se refiere al caso donde un proveedor de suministros agrícolas (quien también pudiese actuar como comerciante) hace un préstamo al comerciante para la compra en beneficio de su compañía.

4 = **Institución de micro finanzas/ONG** – Se refiere a instituciones formales de microfinanzas u ONGs financieras o no financieras. Estas incluyen bancos rurales, de ahorro o préstamo, SACCOs, etc.

5 = **Amigos/familiares** – Una persona conocida quien le presta el dinero sin pago de intereses

6 = **Otro** – Cualquier otra fuente de préstamos

C12. **Durante la [temporada], usted vendió directamente a compradores...?** – Esta pregunta intenta medir el número de las diferentes jurisdicciones dentro de las cuales vendió el comerciante. Se refiere solamente a compradores a los que el comerciante *les vendió directamente*, no donde el producto fue a parar. Entonces, si el comerciante vendió a un comerciante en grande, quien luego lo vendió a un comprador en otro país, este cuenta como una venta realizada en la ubicación del comerciante, no fuera del país. Las oficinas de los países pueden necesitar adaptar las palabras de las respuestas para adecuarse a la estructura jurisdiccional en el país.

C12_1 **Afuera del [país]** – Marque como "sí" si el comerciante vendió directamente a un comprador ubicado fuera del país.

- C12_2 **Dentro de [país] pero fuera del departamento en dónde su empresa está basada** – Marque como “sí” si el comerciante vendió directamente a los compradores ubicados dentro del país, pero fuera del departamento/región [u otro nombre que aplique] en la que éste está ubicado.
- C12_3 **Dentro del departamento, pero fuera del municipio en que su empresa está basada** – Marque como “sí” si el comerciante vendió directamente a los compradores ubicados dentro del departamento/región [u otro que aplique], pero fuera del municipio [u otro nombre que aplique] en la que éste está ubicado.
- C12_4 **Dentro del municipio, pero fuera de la comunidad o mercado en que su empresa está basada** – Marque como “sí” si el comerciante vendió directamente a los compradores ubicados dentro del municipio [u otro nombre que aplique], pero fuera del pueblo/centro comercial [u otro nombre que aplique] en la que éste está ubicado.
- C12_5 **Dentro de la comunidad o mercado, pero fuera de la comunidad en que su empresa está basada** – Marque como “sí” si el comerciante vendió directamente a los compradores ubicados dentro del pueblo/centro comercial [u otro nombre que aplique], pero fuera de la comunidad [u otro nombre que aplique] en la que éste está ubicado.
- C12_6 **Dentro de la comunidad o mercado en que su empresa está basada** – Marque como “sí” si el comerciante vendió directamente a los compradores ubicados dentro de la comunidad en la que éste está ubicado

Modulo D

- D1. **Durante la [temporada], ¿qué granos básicos compró?** – Limítese solamente a productos básicos. Modifique el instrumento de manera que incluya códigos solamente para productos básicos relevantes del país (utilice el listado global de cultivos en la Figura 5 y no cambie los códigos asociados a los cultivos). Añada columnas adicionales como fuese necesario.
- D2_1. **Durante la [temporada], ¿aproximadamente cuánto de _____ (nombre del producto por columna) compró?** – Registre las cantidades aproximadas de cada producto que el comerciante compro durante la [temporada]. Indague para hacerle memoria al entrevistado de todas las compras de las diferentes fuentes y para promover una memoria exacta de las cantidades compradas.
- D2_2/3. Vea la sección “**Error! Reference source not found.**” en página **Error! Bookmark not defined.** para instrucciones detalladas sobre el registro de unidades de cantidad.
- D3. **Durante la [temporada], ¿qué proporción de _____ (nombre del grano en la columna) compró usted de _____ (tipo de vendedor por fila)?** – Utilice apilamiento proporcional (si es necesario) para ayudar al entrevistado a determinar cuánto compró de cada producto que él/ella compró de cada fuente. Muchas veces

no será necesario utilizar apilamiento proporcional si el entrevistado compró todos o la mayoría de los productos de una sola fuente.

- D3_1 **Pequeños agricultores** – si es posible, aplique la definición específica del país de un pequeño productor. Esto no es generalmente posible y usted tendrá que confiar en lo que el entrevistado define como un pequeño productor. En cualquier caso, dele al entrevistado la definición de lo que es un pequeño agricultor.
- D3_2 **Grandes agricultores** – Se refiere a todos los demás agricultores que no son pequeños. Esto incluye medianos agricultores, emergentes o agricultores comerciales.
- D3_3 **Organizaciones de agricultores** – Cualquier forma de organización de agricultores (Ej. Un grupo organizado de agricultores quienes comercializan colectivamente).
- D3_4 **Otros comerciantes/intermediarios/ Agentes locales** – Cualquier comerciante u otra persona o entidad (no incluida organización de agricultores) que recolecta los productos de los agricultores para la venta.
- D3_5 **Agencias de reserva alimenticia** – Agencias de reserva alimenticia operada por el Gobierno (nombre será específico al país).
- D3_6 **Bodega certificada** – Las bodegas son por lo general certificadas por medio de la bolsa de intercambio de productos agrícolas y son operadas por los comerciantes. Elija esta respuesta si el entrevistado compró los productos depositados en una bodega certificada, la cual no era de propiedad del operador de bodega. Esto incluye los productos que el comerciante compra a lo largo de la bolsa de intercambio de productos agrícolas. Si el comerciante compró productos de una bodega certificada pero los productos eran propiedad del operador de bodega quien también es un comerciante, entonces la respuesta correcta será 4.
- D3_7 **Otro** – Cualquier otro proveedor no contemplado en numerales D3_1 a D3_6.
- D4_1. **Durante la [temporada], ¿cual fue su venta más grande de _____ (nombre del producto de la columna)?** – Registre la cantidad más grande de producto vendido de una vez a un solo comprador, durante la [temporada].
- D4_2/3. Vea la sección “**Error! Reference source not found.**” en página **Error! Bookmark not defined.** para instrucciones detalladas sobre el registro de unidades de cantidad.
- D5. **Durante la [temporada], ¿qué proporción de sus ventas de _____ (nombre del grano de la columna) fueron hechas a _____ (nombre del comprador en la fila)?** – Utilice apilamiento proporcional para ayudar al entrevistado a determinar cuanta cantidad de cada producto él/ella vendió directamente a cada tipo de comprador. Registre solamente el comprador al que el entrevistado le vendió directamente. Por ejemplo, si el entrevistado le vendió a otro comerciante quien luego le vendió al PMA, el comprador directo es el otro comerciante, no el PMA. No

siempre será necesario utilizar apilamiento proporcional si el entrevistado vendió todo o la mayoría del producto a un solo comprador.

- D5_1 **Hogares/individuos** – Se refiere a individuos u hogares sin importar donde compraron el producto (e.g., en el mercado local, directamente del comerciante, etc.).
- D5_2 **Tiendas minoristas** – Refers Se refiere a ventas que el entrevistado hace directamente a las tiendas minoristas. Las tiendas minoristas son tiendas que venden directamente al consumidor.
- D5_3 **Transformadores/procesadores** – Se refiere a las ventas que el entrevistado hace directamente a los transformadores/industriales/procesadores.
- D5_4 **Otros comerciantes/bodegas/proveedores de alimento** – Se refiere a las ventas que el entrevistado hace directamente con comerciantes, bodegueros (quienes muchas veces serán los mismos comerciantes), o proveedores de alimentos a instituciones gubernamentales.
- D5_5 **Gobierno, Agencias de reserve Alimenticia o instituciones Gubernamentales (escuelas, hospitales, etc.)** – Se refiere a ventas que el entrevistado hace directamente a reservas alimenticias gubernamentales o agencia de banco de alimentos (el nombre puede ser específico del país) o directamente a instituciones gubernamentales tales como centros escolares, cárceles, hospitales, etc. Esta respuesta se refiere a las ventas directas a instituciones del gobierno mientras que el “4” anterior se refiere a ventas a proveedores de alimentos que luego proveen a las instituciones gubernamentales.
- D5_9 **PMA** – Se refiere a ventas directas al Programa Mundial de Alimentos. Elija esta respuesta solamente si el entrevistado vendió directamente al PMA.
- D5_6 **Agencias internacionales de desarrollo** – Se refiere a agencias de desarrollo internacionales, gubernamentales patrocinadas o afiliadas, agencias desarrollo como USAID, GTZ, DFID, etc. Estas no son ONGs.
- D5_7 **ONGs internacionales o nacionales** – Se refiere a Organizaciones No-Gubernamentales Internacionales o Nacionales. Una organización no patrocinada o afiliada a el Gobierno. Las ONGs pueden recibir fondos del Gobierno o Agencias de Desarrollo patrocinadas por el Gobierno pero estas no son establecidas o controladas por el Gobierno.
- D5_8 **Organizaciones de agricultores** – Se refiere a ventas a organizaciones de agricultores. Por ejemplo, una organización de agricultores puede comprar de un comerciante para suplir una orden si no puede obtener todo lo que necesita de sus propios miembros.
- D5_10 **Otro**– Cualquier otro tipo de comprador no incluido en numerales D5_1 a D5_9.

Modulo E

- E1. **General** – Este modulo es sobre los proveedores a quienes el entrevistado compra los productos. Las definiciones de proveedores son las mismas como en la pregunta D3 (ver las definiciones arriba). Verifique para asegurarse que el entrevistado piensa en todos los proveedores de un producto en particular (Ej. pequeños productores) de quienes él/ella compra.
- E1_a. **Durante la [temporada], los granos que usted compró de ____ (tipo de proveedor por fila) ¿estaban suficientemente secos para sus necesidades?** – Pregunte si los productos recibidos estaban generalmente (usualmente) lo suficiente secos para satisfacer las especificaciones de aquellos a los que el entrevistado vendió.
- E1_b. **Durante la [temporada], los granos que usted compró de ____ (tipo de proveedor por fila) ¿estaban suficientemente limpios para sus necesidades?** – Pregunte si los productos recibidos estaban generalmente (usualmente) lo suficiente limpios (tenian bajo porcentaje de materia extraña y tierra) para satisfacer las especificaciones de aquellos a los que el entrevistado vendió.
- E1_c. **Generalmente, ¿cómo pagó por los productos que compro a ____?** – Esta pregunta es sobre solo la forma de pago, no el tiempo que le tomo pagar. El entrevistado puede utilizar varias formas de pago. Registre las formas más comunes utilizadas por con el proveedor en particular.

Codigos metodos de pago

- 1 = **Efectivo** – se refiere unicamente a pagos en efectivo
- 2 = **Cheque/voucher** – se refiere a cualquier forma de pago que no es en efectivo (y no son bienes o servicios) pero que representan efectivo y pueden convertirse en efectivo.
- 3 = **Bienes/mercancia en especie**– Se refiere al pago por productos comercializando otros bienes o servicios en lugar de utilizar dinero. Por ejemplo, un comerciante puede darle al agricultor insumos agricolas, alimentos o ropa a cambio de sus productos.
- 4 = **En efectivo y en especie** – Pago parcialmente en efectivo y parcialmente en bienes.
- 5 = **Transferencia bancaria** – Transferencia automática en línea entre dos bancos.

- E1_d. **Más o menos ¿cuántos días después de haber recibido el producto, usted realizó el pago a ____?** – Se refiere al tiempo (en días) después de recibir los productos que el entrevistado generalmente paga por ellos al negociar con cada tipo de proveedor. Si paga a plazos, se refiere al número de días hasta el pago final.
- E1_e. **Durante la [temporada], ¿qué tipo de crédito generalmente le ofreció a ____?** – Registre el tipo de crédito (si hay alguno) que el entrevistado generalmente da a cada tipo de proveedor.

Codigos Tipos de crédito proveídos

- 1 = **Insumos (semillas/fertilizantes/agroquímicos/implementos)** – Se refiere a que el entrevistado proporciona insumos agrícolas (o herramientas) antes de la cosecha con el acuerdo que el productor pague por los insumos/herbicidas en efectivo o en especie en algún momento futuro (generalmente al momento de la cosecha).
- 2 = **Efectivo** – Se refiere al caso donde el entrevistado da préstamos en efectivo a un proveedor. Esto generalmente será un anticipo de efectivo por el valor de la cosecha que esta sembrada. Esencialmente es un préstamo asegurado por un cultivo sembrado.
- 3 = **Efectivo e insumos** – Se refiere al caso donde un entrevistado puede proporcionar una combinación de “1” y “2” a un tipo particular de proveedor.
- 4 = **Ninguno** – no extiende crédito a este tipo de proveedores.

El_f. **¿Qué tipo de garantía solicitaba usted para otorgar el crédito a _____?** – Se refiere al tipo de seguro o garantía que el entrevistado requiere de los diferentes tipos de proveedores cuando el entrevistado les da crédito.

Garantía requerida

- 1 = **Activos como tierra o ganado** – El entrevistado acepta o considera tierra y/o ganado como garantía del préstamo.
- 2 = **Casas u otros inmuebles** – El entrevistado acepta o considera casa u otro tipo de edificación como garantía del préstamo.
- 3 = **Acuerdo de pagar con parte de la cosecha** – El préstamo es asegurado por medio de un acuerdo de entregar al entrevistado una parte del cultivo al momento de la cosecha.
- 4 = **Acuerdo de pagar en efectivo al momento de la cosecha** – El préstamo está asegurado por un acuerdo de pagar en efectivo al momento de la cosecha.
- 5 = **No se requiere garantía/relación de confianza** – El entrevistado no requiere ningún tipo de seguro. El préstamo es otorgado en base a la relación de confianza entre el entrevistado y el proveedor.
- 6 = **Otro** – cualquier tipo de garantía no contemplada en numerales 1 a 5.

El_g. **¿Cómo se compara la cantidad de _____ (nombre del producto) comprada a _____ (proveedor) durante la [temporada] contra lo que le compró la [temporada anterior]?** – Pida al entrevistado que compare la cantidad comprada de cada proveedor en la última [temporada] con la cantidad comprada de ese mismo tipo de proveedor en la temporada anterior]. Responda “substantialmente mayor” o “substantialmente menos” solamente si la cantidad es al menos 10% mayor o menor. De lo contrario, responda “similar”.

- 1 = **Substancialmente mayor** - Al menos 10% mayor que en la [temporada anterior].
- 2 = **Similar** - Dentro del 10% de margen de la cantidad de la [temporada anterior].
- 3 = **Substancialmente menor** - Al menos 10% menor que en la [temporada anterior].
- 4 = **No aplica** - El entrevistado ha estado en este negocio por menos de dos años por lo que no puede hacer una comparacion relativa a dos años.

E1_h. **¿Cuál es la razón más importante por la que usted compró más de _____ (tipo de proveedor)?** - Un entrevistado puede mencionar varias razones. Verifique para identificar la razón más importante. Muchas de las respuestas pueden estar relacionadas. Por ejemplo, un entrevistado puede haber comprado más por que un transformador a quien el/ella le compra quería más producto por lo que le dio más dinero al entrevistado para que comprara en favor del transformador. Esta razón cabe en las respuestas "2" y "4". Verifique cuidadosamente para determinar la razón por la que el comerciante compró más. En el ejemplo anterior, la respuesta sería un incremento en la demanda del comprador por que esto ocasiono que el comprador diera fondos adicionales.

- 1 = **Los proveedores tenían más producto para vender** - Había más disponible para comprar y el entrevistado tenía los recursos para comprar.
- 2 = **Usted compró más para cumplir con una demanda más grande de sus compradores** - El entrevistado necesitaba más para satisfacer la demanda de los compradores. El entrevistado puede también decir que él/ella tenía más contratos que cubrir.
- 3 = **Enfrentó menos competencia por parte de otros compradores** - Esta respuesta aplica cuando el entrevistado tenía la capacidad de comprar más porque había menos compradores en el mercado compitiendo por una cantidad limitada de producto.
- 4 = **Tuvo acceso a mayor cantidad de fondos para comprar producto** - Se refiere al caso cuando el entrevistado tenía más dinero (propio o prestado) para comprar productos que en la [temporada pasada].
- 5 = **Tuvo acceso a mayor capacidad de almacenamiento de productos** - Se refiere al caso cuando el entrevistado tenía acceso a mayor capacidad de almacenamiento en donde almacenar productos que en la [temporada anterior]. Al elegir esta respuesta, asegurese que las limitantes de capacidad de almacenamiento fue un problema en la [temporada anterior] y que no había otra razón (más importante) por la que compró menos en la [temporada anterior].
- 6 = **Estableció nuevos contactos con proveedores y amplió su área de compra** - Se refiere al caso en el que el entrevistado identifico nuevos proveedores por lo que ganó acceso a más productos que comprar.

- 7 = **Los precios fueron menores** – Se refiere a que el entrevistado tiene la capacidad de comprar más (con la misma cantidad de dinero) debido a que los precios fueron menores que en la [temporada anterior].
- 8 = **Otro**– Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 7.

E1_i. **¿Cuál es la razón más importante por la que usted compró menos de _____ (tipo de proveedor)?** – Un entrevistado puede mencionar varias razones. Verifique para identificar la razón más importante.

- 1 = **Los proveedores tenían menos producto para vender** – Los proveedores produjeron menos o tenían menos para vender que en las [temporadas anteriores].
- 2 = **Usted compró menos porque bajó la demanda de sus compradores** – Se refiere al caso donde el entrevistado no pudo vender lo suficiente como durante la [temporada] anterior y por lo tanto compró menos.
- 3 = **Enfrentó más competencia de otros compradores de granos** – Se refiere al caso donde el entrevistado no pudo comprar suficiente como durante la [temporada] anterior porque había otros compradores más compitiendo por una cantidad limitada de productos o por que otros compradores compraron mas. Por ejemplo, este podría ser el caso de Zambia cuando un año el **FRA** compra una ración mas grande de la cosecha de maíz comparada a la [temporada anterior].
- 4 = **Proveedores vendieron a alguien más (organizaciones de agricultores, almacenadoras, etc.)** – Se refiere al caso donde los productores han decidido vender más a través de las organizaciones de agricultores o bodegas certificadas que a través de los comerciantes. Esto difiere de la respuesta “3” por que se refiere a metodos de comercializacion mas que a especificos tipos de compradores ; la respuesta “3” se refiere a diferentes tipos de compradores directos. Significa que el proveedor elige vender por otra persona que no es el comerciante. La organización de agricultores o bodega certificado no son “compradores” como tal si no mas que formas alternativas que utilizan los proveedores para comercializar sus productos.
- 5 = **Tuvo acceso a menor cantidad de fondos para comprar productos** – Se refiere al caso donde el entrevistado tenía acceso a menos dinero (propio o prestado) con el cual comprar productos.
- 6 = **Precios fueron más altos** – Se refiere a que el entrevistado tiene la capacidad de comprar menos (con la misma cantidad de dinero) porque los precios están mas altos que en la [temporada] anterior.
- 8 = **Tuvo acceso a menos espacio de almacenamiento** – Tuvo menos acceso a espacio para almacenar los productos comprados por lo que decidió no arriesgar el producto por temor a las pérdidas debido al mal almacenamiento.
- 7 = **Otro** – Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 6 y 8.

Modulo F

- F1. **General** – Esta pregunta es sobre información de como el entrevistado vende a los diferentes tipo de compradores.
- F1_1 **Hogares/individuos** – Se refiere a individuos u hogares sin importar donde compraron el producto (Ej. en el mercado local, directamente de la organización, etc.).
- F 1_2 **Tiendas minoristas** – Se refiere a ventas que el entrevistado hace directamente a las tiendas minoristas. Las tiendas minoristas son tiendas que venden directamente al consumidor.
- F1_3 **Transformadores/procesadores** – Se refiere a las ventas que el entrevistado hace directamente a los transformadores/procesadores.
- F1_4 **Otros comerciantes/operadores de bodega/proveedores de alimentos** – Se refiere a las ventas que el entrevistado hace directamente con comerciantes, bodegueros (quienes muchas veces serán los mismos comerciantes), o proveedores de alimentos a instituciones gubernamentales.
- F1_5 **Agencias de Reserva Alimenticia del Gobierno o Instituciones Gubernamentales (escuelas, hospitales, etc.)** – Se refiere a ventas que el entrevistado hace directamente a reservas alimenticias gubernamentales o agencia de banco de alimentos (el nombre puede ser específico del país) o directamente a instituciones gubernamentales tales como centros escolares, cárceles, hospitales, etc. Esta respuesta se refiere a las ventas directas a instituciones del gobierno mientras que el “4” anterior se refiere a ventas a proveedores de alimentos que luego proveen a las instituciones gubernamentales.
- F1_9 **PMA** – Ventas directas al Programa Mundial de Alimentos. Elija esta respuesta solamente si la organización de agricultores vendió directamente al PMA.
- F1_6 **Agencias de Desarrollo Internacional** – Se refiere a agencias de desarrollo internacionales, gubernamentales patrocinadas o afiliadas, agencias desarrollo como USAID, GTZ, DFID, etc. Estas no son ONGs.
- F1_7 **ONG’s internacionales o nacionales** – Se refiere a Organizaciones No-Gubernamentales Internacionales o Nacionales – Una organización no patrocinada o afiliada a el Gobierno. Las ONGs pueden recibir fondos del Gobierno o Agencias de Desarrollo patrocinadas por el Gobierno pero estas no son establecidas o controladas por el Gobierno.
- F1_8 **Organizaciones de agricultores** – Se refiere a ventas a organizaciones de agricultores. Por ejemplo, una organización de agricultores podría comprar de un comerciante para completar una orden si no pudo recolectar todo el producto que necesitaba de sus miembros.

F1_a. **Durante la [temporada], ¿vendió usted productos a _____? (nombre de comprador por línea)** – Registre los diferentes tipos de compradores a los cuales el entrevistado les vendió durante la [temporada].

F1_b. **¿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]?** – Pregunte al entrevistado que compare la cantidad vendida a cada comprador en la última [temporada] (todas las temporadas agrícolas durante los últimos 12 meses) con la cantidad vendida de ese mismo tipo de comprador en la [temporada anterior]. Seleccione “substantialmente mayor” o “substantialmente menor” solamente si la cantidad fue 10% mayor o menor. De lo contrario, responda “mas o menos igual”.

Codigos para el tamaño de la venta

- 1 = **Substantialmente mayor** – Al menos 10% mas que en la [temporada anterior].
- 2 = **Mas o menos igual** – Dentro del margen de 10% de la cantidad de la [temporada anterior].
- 3 = **Substantialmente menor** – Al menos 10% menor que en la [temporada anterior].
- 4 = **No aplica**– El entrevistado ha estado en este negocio por menos de dos años por lo que no puede hacer una comparacion relativa a dos años.

F1_c. **¿Cuál es la razón más importante por la que usted vendió más a _____? (nombre de comprador por línea)** – El entrevistado puede mencionar varias razones. Verifique para identificar la razón más importante.

Razones para tener mayores ventas (codigos)

- 1 = **Fue posible ofrecer mayores estándares de calidad** – El entrevistado fue capaz de lograr los estándares de alta calidad (Ej. menos contenido de humedad, menos porcentaje de materia extraña, granos pequeños / quebrados / descoloridos) y así satisfacer los requerimientos de los compradores a quienes no pudo haber vendido los productos de menor calidad.
- 2 = **Fue posible comprar más del producto** – El entrevistado fue capaz de comprar más del producto y por lo tanto tenía más para vender. Esto se refiere a una situación donde había mas producto disponible en el mercado, y no el caso en el que el entrevistado tenía un incremento en la demanda por parte de un comprador quien le financio compras mas grandes. La respuesta “4” cubre esta situación más adelante.
- 3 = **Desarrolló nuevas relaciones comerciales** – El entrevistado tenía más compradores/mercados y por lo tanto fue capaz de vender más.
- 4 = **Incremento de la demanda del comprador** – Un comprador existente deseaba más productos y el entrevistado fue capaz de comprar más para satisfacer la nueva demanda.

5 = **Otro** - Cualquier otra razon no contemplada en numerales 1 a 4.

F1_d. **Cuál es la razón más importante por la que usted vendió menos a _____? (nombre de comprador por fila)** - El entrevistado puede mencionar varias razones para vender menos. Verifique la razón más importante.

Razones para tener menos ventas (codigos)

1 = **No fue posible satisfacer los requerimientos de calidad** - El entrevistado no fue capaz de lograr los estándares de alta calidad (Ej. menos contenido de humedad, menos porcentaje de materia extraña, granos pequeños/quebrados/descoloridos) como en la [temporada] anterior y por lo tanto no pudo satisfacer los requerimientos de muchos de los compradores. Esta razon tambien aplica si los compradores demandan mayor calidad en esta [temporada] comparada con la [temporada anterior] por lo que el comerciante no pudo mejorar la calidad de la demanda.

2 = **No fue posible comprar suficiente producto** - El entrevistado no pudo comprar más del producto y por lo tanto tenía menos para vender. Esto se refiere a una situacion donde menos producto estaba disponible en el mercado, no el caso donde un entrevistado tuvo una reduccion en la demanda por parte de un comprador quien financio compras pequeñas. La respuesta "3" cubre esta situacion.

3 = **Se redujo la demanda del comprador** - Compradores existentes deseaban menos producto y por lo tanto el entrevistado vendio menos.

4 = **Otro** - Cualquier otra razon no contemplada en numerales 1 a 3.

F1_e. **Por lo general, ¿cómo le pagan los/las _____ (nombre de comprador por línea)?** - Se refiere a la manera más común o usual que cada tipo de comprador paga al entrevistado por los productos.

Forma de pago (codigos)

1 = **Efectivo** - Se refiere unicamente a pagos en efectivo

2 = **Cheque/voucher** - se refiere a cualquier forma de pago que no es en efectivo (y no son bienes o servicios) pero que representan efectivo y pueden convertirse en efectivo.

3 = **Transferencia bancaria** - Transferencia automática en línea entre dos bancos.

4 = **Bienes / Pagos en especie** - Se refiere al pago por productos comercializando otros bienes o servicios en lugar de utilizar dinero. Por ejemplo, un comerciante puede darle al agricultor insumos agricolas, alimentos o ropa a cambio de sus productos.

5 = **Otro** - Cualquier otra forma de pago no contemplada en codigos 1 a 4.

F1_f. **¿Alrededor de cuántos días después de haber entregado el producto, usted recibió el pago de _____ (nombre de comprador por línea)?** - Se refiere al número de días

promedio entre la entrega de productos que hace el entrevistado a cada tipo de comprador y cuando el entrevistado recibe el pago por el producto. En los casos en los que el comprador hace el pago en a plazos, esta es la fecha en que realiza el pago final.

Modulo G

G1. *General*

G1_1 **Información publica de mercado (por ejemplo: radio/TV, bolsa, Servicios de Mensajería, periódicos, boletines en oficinas agrícolas, etc.)** – Se refiere a las fuentes de información específicas públicamente disponibles.

G1_2 **Conocimiento personal del mercado (por ejemplo: hablar con otros comerciantes/compradores, amigos, etc.)** – Se refiere al conocimiento personal en base a comunicación con otros actores del mercado y otros.

G1_3 **Precio establecido por el comprador al que usted le vendió (por ejemplo: establecido por el comprador que usted representa)** – Se refiere al caso donde el comprador establece o dicta el precio sin negociación con el comerciante.

G1_4 **Extensionistas o empleados de almacenadoras** – Se refiere a los trabajadores extensionistas de agricultura del gobierno o a bodegueros (del sector privado o público).

G1_5 **Agencias de reserva Alimenticia (nombre específico según el país) precio de puesto** – Se refiere a la publicación de precios anunciada públicamente por la Agencia de reserva alimenticia del Gobierno. Si el país tiene una agencia de existencia alimenticias utilice este nombre en esta pregunta.

G1_6 **Otro** – Cualquier otra no contemplada en numerales G1_1 a G1_5.

G1_a. **Durante la [temporada], ¿qué fuentes de información utilizó para determinar el precio de venta de sus granos básicos?** – Registre todas las fuentes que el entrevistado menciona que utiliza. Verifique la información para asegurarse que el entrevistado realmente usa la información en lugar de solo estar conocedor que estas fuentes existen

G1_b. **¿Fue esta información de utilidad para ayudarle a establecer los precios a los que vendió sus productos?** – Para cada fuente de información, registre si el entrevistado realmente encontró la información útil para establecer los precios o tomar otras decisiones acerca de cuando, como, sí, donde, o de/a, quien comprar o vender los productos.

G2. **¿Cuál es la fuente pública de información de precios en la que usted más confía?** – Registre la fuente de información que el entrevistado encontró más útil y confió más para tomar las decisiones.

G2. Fuentes publica de informacion de mercados (codigos)

- 1 = **Radio/TV** - Informacion obtenida por medio de transmisiones de TV o Radio
- 2 = **Boletines en oficinas agrícolas locales** - Boletines con informacion de precios en oficinas agricolas locales.
- 3 = **Periodicos** - Informacion obtenida de los periodicos
- 4 = **Servicio de mensajes SMS /teléfono celular** - Informacion obtenida por medio del servicio de mensajes SMS en la telefonía movíl o por medio de llamadas a un numero para recibir información del mercado.
- 5 = **Otro** - Cualquier otra fuente de información no contemplada en numerales 1 a 4

G3_a/b. **¿En su opinión, cuales son las dos cosas, que tienen el mayor potencial de afectar negativamente su negocio?** - Se refiere a los factores que representan los riesgos más grandes para el rendimiento financiero del negocio de comercio del entrevistado. Verifique la informacion por las dos mas importantes.

G3. Códigos para riesgos del negocio

- 1 = **Limitado Capital propio y liquidez**- Se refiere al acceso limitado a efectivo para comprar productos o administrar otras funciones del negocio.
- 2 = **Acceso limitado al crédito** - Se refiere al acceso limitado a credito para comprar productos o administrar otras funciones del negocio.
- 3 = **Suministro de energía poco confiable** - Suministro de delectricidad poco confiable para el manejo del negocio (Ej. Iluminación, maquinaria, etc.).
- 4 = **Precios inestables** - Riesgos causados por precios no predecibles que pueden causar perdidas entre la compra y venta.
- 5 = **Seguridad/corrupción** - Se refiere al riesgo de la seguridad personal, seguridad de los empleados, riesgos asociados con el robo de productos o dinero, o corrupción que hace difícil el acceso particular a los mercados o compradores.
- 6 = **Alto costo/acceso poco confiable a insumos** - Se refiere a los riesgos asociados con los suministros no confiables de insumos (ya sea por la disponibilidad o costos). Este puede afectar la producción, y por lo tanto indirectamente afectar la cantidad de productos disponibles para comprar. También puede afectar la habilidad del entrevistado para proveer insumos a los proveedores.
- 7 = **Impuestos / Tasas** - Altos impuestos o tarifas asociadas con la operación del negocio de comercialización.
- 8 = **Pago tardío o falta de pago por parte de los compradores** - Se refiere a las limitantes relacionadas con el tiempo que tarda recibir el pago por parte de los

compradores o los riesgos asociados con los compradores que simplemente no pagan.

- 9 = **Costos de transporte** - Se refiere al alto o impredecible/aumento de los costos de transporte.
- 10 = **Mercados limitados o acceso limitado a mercados** - Se refiere a situaciones en las que hay pocos compradores u oportunidades de venta. También incluye situaciones en las que problemas como el no tener acceso a transporte, limite el acceso a mercados.
- 11 = **Otro**- Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 10.

G4. **¿Cuánta usted con algún seguro para cubrir algún daño o pérdida de sus productos?** - Se refiere al seguro que reembolsara de forma parcial o total, por cualquier pérdida o daño a los productos durante el transporte o almacenamiento.

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?** - Esta pregunta se refiere al sistema de cupón de bodega. Los elementos principales de este sistema son que 1) la bodega da un cupón al comerciante para registrar los productos que el comerciante tiene almacenados en la bodega, 2) el cupón certifica la cantidad y calidad del producto almacenado, 3) y el comerciante puede utilizar el cupón como garantía o seguro para un préstamo. Para responder "Si" a esta pregunta, la bodega debe ofrecer el cupón y el comerciante puede utilizarlo como garantía para un préstamo.

G6. **¿Cuál fue la razón más importante por la que usted decidió utilizar este tipo de bodegas?**

Razones para utilizar este tipo de bodegas (codes)

- 1 = **Posibilidad de hacer un préstamo contra los granos almacenados** - La habilidad de acceder a dinero en efectivo sin tener que vender el producto.
- 2 = **Certificación de calidad y cantidad** - Menos riesgo para el entrevistado porque la cantidad y calidad están certificadas y aseguradas por el operador de la bodega.
- 3 = **Más atractivo para los compradores (por ejemplo: mayor seguridad en calidad y cantidad)** - Los compradores están más cómodos debido a que la bodega certifica la cantidad y calidad de los productos.
- 4 = **Los compradores pagan mejores precios por granos almacenados en bodegas** - Los compradores están deseosos de pagar mejores precios porque enfrentan menos riesgos, es decir están más seguros de la cantidad y calidad.
- 5 = **Mercado más grande/atrae mas compradores** - La bodega atrae compradores y da al entrevistado la oportunidad de acceder a más compradores de los que él/ella tendrían acceso de otra manera.
- 6 = **Otro** - Cualquier otra razón no contemplada en numerales 1 a 5.

G7. **¿Cuál fue la razón más importante por la que usted decidió no utilizar este tipo de bodegas?** – El entrevistado puede mencionar varias razones. Verifique la más importante.

Razones para no utilizar este tipo de bodegas (codigos)

1 = **No tiene acceso a este tipo de bodegas** – No hay bodegas disponibles donde el entrevistado trabaja o estas son muy difíciles de acceder físicamente,

2 = **El costo de utilizar este tipo de bodegas es muy alto** – La bodegas están disponibles en áreas donde el entrevistado trabaja, pero los costos por uso de la bodega son demasiado altos en relacion con los beneficios.

3= **No necesita este tipo de bodegas para buscar mercados** – El entrevistado ya vende lo suficiente sin necesidad de utilizar la bodega.

4 = **Otro** – cualquier otra razon no contemplada en numerales 1 a 3

G8. **Durante la [temporada], ¿vendió usted granos directamente a una bolsa de intercambio de valores agrícolas utilizando un agente?** – Esta pregunta es relevante solamente en países que tienen bolsa de intercambio de valores agrícolas. Se refiere a utilizar un corredor para vender en la bolsa. Otros países pueden borrar esta pregunta.

G9. **Durante la [temporada], ¿que cantidad de granos vendió usted a través de una bolsa de intercambio de valores agrícolas? (tm)** – Esta pregunta es relevante solamente en países que tienen bolsa de intercambio de valores agrícolas. Los países para los cuales esta pregunta no es aplicable deben ingresar (talvez completar previamente) los códigos de valores faltantes para esta pregunta. Las toneladas métricas podrían no ser la medida relevante a lo largo de todos los países. Las oficinas de los países pueden cambiar las unidades de medida de ser necesario, pero deben documentar estos cambios en su informe de M&E (Monitoreo y Evaluación). Incluya hasta tres productos.

G10. **¿Cuáles fueron las principales razones por las que usted decidió vender a través de estos intercambios?** – Esta pregunta es relevante solamente en países que tienen bolsa de intercambio de valores agrícolas. Escriba la respuesta textual más cercana posible.

G11. **¿Cuáles fueron las principales razones por las que usted decidió no vender a través de estos intercambios?** – Esta pregunta es relevante solamente en países que tienen bolsa de intercambio de valores agrícolas. Escriba la respuesta textual más cercana posible.

G12. **¿Alguna vez ha vendido granos básicos, por medio de su participación en una licitación?** – Se refiere a competir y ganar una licitación. Esta podría ser cualquier tipo de licitación competitiva emitida por un comprador. Una licitación competitiva es una situación en la que el comerciante responde a la solicitud de un comprador de la cantidad específica de un producto y el comerciante compete contra otros ofertando un precio por el cual desea vender sus productos.

- G13. **Durante los últimos tres años, ¿han cambiado mucho los precios que usted paga por los granos básicos que usted compra?** – Esta pregunta intenta determinar si ha habido alguna tendencia en los precios a los cuales el entrevistado compra los productos. Una tendencia es un cambio a largo plazo en los precios mas que un cambio a corto plazo atraído por las condiciones de oferta y demanda en un periodo de un año. “Mucho” se refiere aun cambio que va mas alla que el cambio general en los precios de otros bienes.
- G14. **Durante los últimos tres años, ¿han cambiado mucho los precios que usted recibe por los granos básicos que usted vende?** – Esta pregunta intenta determinar si ha habido alguna tendencia en el precio al cual el entrevistado vendió los productos. La interpretación de una tendencia es la misma que en la pregunta G13.
- 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?** – Esta pregunta es sobre si ha cambiado bastante el margen entre el precio al cual el entrevistado compró los productos y el precio al cual el entrevistado vendió los productos en los últimos tres años. Al igual que con las dos preguntas anteriores, preguntamos sobre si ha habido una tendencia, no un cambio a corto plazo.
- 1 = Significativamente mayor (por lo menos 10% más)
- 2 = Más o menos lo mismo (hasta 10% mas o menos)
- 3 = Significativamente menor (por lo menos 10% menos)
- G16. **¿Qué ha cambiado para que ésta diferencia sea mayor/menor?**– Pregunte sobre los factores más importantes que han afectado el margen entre los precios de compra y venta, a los que la pregunta G15 se refiere.
- 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?** - Escriba la respuesta textual más cercana posible.

APENDICE A - FORMATOS DE LAS VARIABLES

Este apéndice define los formatos numéricos para las variables en los instrumentos de recolección de datos de línea base. Cada formato de la variable esta denotado como “X.x” donde “X” es el número de lugares antes del punto decimal y “x” es en número de lugares después del punto decimal. Por ejemplo, una variable con un formato de 1.0 es un solo digito entero. Una variable con un formato de 9.0 es un entero con unidades en 100,000,000. Un variable con un formato de 3.2 esta en medio de centenas con exactitud para dos puntos decimales.

Las siguientes tablas contienen los formatos para las encuestas de la organización de agricultores, pequeños productores, y comerciantes, respectivamente.

En casos donde una fila entera de columna de una tabla, en las encuestas recolecta los mismos datos (Ej. una columna entera recolecta datos sobre los costos monetarios de semilla), las tablas de los formatos de variables citan solamente la fila o columna.

Formatos de variables para información de la encuesta a Organizaciones de Agricultores del P4P

Variable de referencia	Formato numérico	Variable de referencia	Formato numérico	Variable de referencia	Formato numérico
A1	4.0	A19	2.0	C6_b	2.0
A2_a	6.0	B1	2.0	C6_c	2.0
A2_b	6.0	B2_a	2.0	C7_a	3.0
A2_c	6.0	B2_b	2.0	C7_b	2.0
A2_d	3.0	B2_c	2.0	C7_bb	4.0
A3	9.0	B2_d	5.0	C7_c	2.0
A4	9.0	B2_e	2.0	C7_d	2.0
A5_a	4.0	B2_f	5.0	C7_e	5.0
A5_b	4.0	B2_g	2.0	C7_f	9.0
A6	2.0	B3_a	2.0	C7_g	9.0
A7	2.0	B3_b	2.0	C7_h	2.0
A8	2.0	B4	2.0	C8_a	2.0
A9	2.0	B5	2.0	C8_b	2.0
A9.1	2.0	C1_a	3.0	C8_c	2.0
A9.2	2.0	C1_b	5.0	C9	2.0
A10	2.0	C1_c	2.0	C10	3.0
A11	2.0	C1_d	5.0	C11	2.0
A12_a	2.0	C1_e	5.0	C12	2.0
A12_b	4.0	C1_f	2.0	C13	2.0
A12_c	9.0	C1_g	5.0	C14	2.0
A12_d	9.0	C1_h	2.0	C15_a	3.0
A12_e	2.0	C1_i	2.0	C15_b	4.0
A13	2.0	C1_j	2.0	C15_c	2.0
A14	2.0	C1_k	2.0	C15_d	2.0
A15	2.0	C1_l	2.0	C15_e	5.0
A16_a	2.0	C2	2.0	C15_f	2.0
A16_b	2.0	C3	2.0	C15_g	2.0
A16_c	2.0	C4_a	4.0	C16	2.0
A16_d	2.0	C4_b	2.0	C17_a	2.0
A17	2.0	C5	9.0	C17_b	2.0
A18_a	2.0	C6_a	2.0	C18	2.0
A18_b	2.0				

Formatos de Variables para informacion de la encuesta de Pequeños productores					
Variable de referencia	Formato numérico	Variable de referencia	Formato numérico	Variable de referencia	Formato numérico
A1_a	2.0	B11_a	3.0	D2_d	9.0
A1_b	2.0	B11_b	5.0	D2_e	4.0
A1_c	2.0	B11_c	2.0	D2_f	4.0
A1_d	2.0	B11_d	5.0	D2_g	9.0
A2_a	2.0	B11_e	2.0	D2_h	2.0
A2_b	2.0	B11_f	9.0	D2_i	9.0
A2_c	2.0	B11_g	2.0	D2_j	9.0
A2_d	2.0	B11_h	9.0	D2_k	9.0
A2_e	2.0	B11_i	2.0	E1_a	3.0
A2_f	2.0	B11_j	3.0	E1_b	2.0
A2_g	2.0	B11_k	3.0	E1_c	9.0
A2_h	3.0	B12_a	3.0	E1_d	2.0
B1_a	5.2	B12_b	3.0	E1_e	9.0
B1_b	2.0	B12_c	3.0	E2	2.0
B2	2.0	B12_d	3.0	E3	3.0
B3_a	2.0	B12_e	3.0	E4	2.0
B3_b	2.0	B12_f	3.0	E5	2.0
B4_a	2.0	B12_g	2.0	E6	2.0
B4_b	2.0	B12_h	2.0	F1	2.0
B5	2.0	B12_i	2.0	F2_a	2.0
B6_a	2.0	B12_j	2.0	F2_b	9.0
B6_b	2.0	B12_k	2.0	F2_c	9.0
B7_aa	1.0	B12_l	2.0	F2_d	2.0
B7_a	3.0	B12_m	2.0	F2_e	2.0
B7_b	2.0	B12_n	2.0	F2_f	2.0
B7_c	3.2	B12_o	2.0	G1	9.0
B7_d	2.0	B12_p	3.0	G2	9.0
B7_e	5.3	B12_q	3.0	G3	9.0
B7_f	2.0	B12_r	3.0	H1	3.0
B7_g	5.0	B12_s	3.0	I1_1	2.0
B7_h	5.0	B12_t	3.0	I1_2	2.0
B7_i	9.0	B12_u	2.0	I1_3	2.0
B7_j	5.0	B12_v	2.0	I2	2.0
B7_k	5.0	B12_w	2.0	I3	2.0
B7_l	9.0	B12_x	2.0	I4_a	5.0
B7_m	9.0	B12_y	2.0	I4_b	1.0
B7_n	9.0	B12_z	2.0	I5	2.0
B7_o	2.0	B13_a	2.0	I6	2.0
B7_p	4.2	B13_b	2.0	I7	2.0
B7_q	9.0	B14_a/b	2.0	J1	2.0
B7_r	4.2	B15	2.0	J2_name	text (35 chars)
B7_s	9.0	B16	2.0	J2_a	2.0
B7_t	2.0	C1	2.0	J2_b	2.0
B7_u	3.0	C2_a	3.0	J2_c	2.0
B7_v	3.0	C2_b	text (25 chars)	J2_d	4.0
B7_w	3.0	C2_c	5.0	J2_e	3.0
B7_x	3.0	C2_d	2.0	J2_f	2.0
B8	2.0	C2_e	5.0	J2_g	2.0
B9	9.0	C2_f	2.0	J2_h	2.0
B10_a	5.0	C2_g	2.0	J2_i	2.0
B10_b	2.0	D1	2.0	J2_j	2.0
B10_c	5.0	D2_a	3.0	J2_k	2.0
B10_d	9.0	D2_b	4.0		

Formatos de Variables para informacion de la encuesta de Pequeños productores					
Variable de referencia	Formato numérico	Variable de referencia	Formato numérico	Variable de referencia	Formato numérico
B11_aa	1.0	D2_c	4.0		

Formato de Variables para informacion de encuesta de comerciantes					
Variable de referencia	Formato numérico	Variable de referencia	Formato numérico	Variable de referencia	Formato numérico
A1	2.0	A10	2.0	D5 (all rows/cols)	3.0
A2	2.0	A11	2.0	E1_a	2.0
A3	text (35 chars)	B1_1	text (35 chars)	E1_b	2.0
A4_1	2.0	B1_2	text (12 chars)	E1_c	2.0
A4_2	text (35 chars)	B1_3	text (50 chars)	E1_d	2.0
A4_3	4.0	B2	3.0	E1_e	2.0
A4_4	2.0	B3	2.0	E1_f	2.0
A5_a	4.0	B4_1	2.0	E1_g	2.0
A5_b	4.0	B4_2	2.0	E1_h	2.0
A6	2.0	B5_a	5.0	E1_i	2.0
A7	2.0	B5_b	2.0	F1_a	2.0
A8_a	2.0	B5_c	5.0	F1_b	2.0
A8_b	2.0	C1 (all rows)	2.0	F1_c	2.0
A8_c	2.0	C2	2.0	F1_d	2.0
A8_d	2.0	C3	2.0	F1_e	2.0
A8_e	2.0	C4	2.0	F1_f	2.0
A8_f	2.0	C5	2.0	G1_a	2.0
A8_g	2.0	C6_1	2.0	G1_b	2.0
A8_h	2.0	C7_a	5.0	G2	2.0
A8_i	2.0	C7_b	2.0	G3_a	2.0
A8_j	2.0	C7_c	5.0	G3_b	2.0
A8_k	2.0	C8	2.0	G4	2.0
A8_l	2.0	C9_a (all rows)	2.0	G5	2.0
A9_a	2.0	C9_b (all rows)	2.0	G6	2.0
A9_b	2.0	C10	2.0	G7	2.0
A9_c	2.0	C11	2.0	G8	2.0
A9_d	2.0	C12 (all rows)	2.0	G9_a	3.0
A9_e	2.0	D1	3.0	G9_b	5.0
A9_f	2.0	D2_1	5.0	G10	text
A9_g	2.0	D2_2	2.0	G11	text
A9_h	2.0	D2_3	5.0	G12	2.0
A9_i	2.0	D3 (all rows/cols)	3.0	G13	2.0
A9_j	2.0	D4_1	5.0	G14	2.0
A9_k	2.0	D4_2	2.0	G15	2.0
A9_l	2.0	D4_3	5.0		