



CACAO POD HARVESTED IN TUMACO FARM
BY SEI CONSULTANTS

MID-TERM PERFORMANCE EVALUATION OF THE PRODUCERS TO MARKETS ALLIANCE ACTIVITY

September 2020

DISCLAIMER The author's views expressed in this publication do not necessarily reflect the views of the United States Agency for International Development or the United States Government.

Contract Title: Monitoring, Evaluation and Learning Activity

Contract Number: 72051419C00001

Submitted: September 23, 2020

Contractor: Panagora Group, LLC

COR: Omar López

Authors: José Luis Astorquia, Genni Cavalli, Carlos Castañeda, Pablo Gutiérrez, Jorge Jaramillo, and Orlando Gracia.

Additional thanks to Alfredo Torres, Yazmín Medina, David Doncel, Javier Rodríguez, Luisa Fernanda Cardona, Juan Guillermo Bedoya, Inés Cadavid, Juan Camilo Paillie, and Martha Barriga. Data collection was undertaken by subcontractor *Sistemas Especializados de Información*.

CONTENTS

ACRONYMS	4
ABSTRACT	I
EXECUTIVE SUMMARY	2
I. EVALUATION PURPOSE	5
II. ACTIVITY DESCRIPTION AND BACKGROUND	6
III. EVALUATION QUESTIONS AND METHODOLOGY	8
EVALUATION QUESTIONS	8
QUANTITATIVE METHODOLOGY	8
QUALITATIVE METHODOLOGY	9
GENDER ANALYSIS	9
GEOGRAPHIC ANALYSIS	10
IV. EVALUATION FINDINGS AND CONCLUSIONS	11
EFFECTIVENESS OF THE ACTIVITY	11
Q1: HOW EFFECTIVE ARE THE MODELS USED BY THE PMA ACTIVITY TO PROVIDE TECHNICAL ASSISTANCE AT THE VALUE CHAINS SUPPORTED BY USAID?	11
Q2: IN CASE THE TECHNICAL MODELS USED BY THE PMA ACTIVITY TO STRENGTHEN THE VALUE CHAINS SUPPORTED BY USAID ARE FOUND TO BE EFFECTIVE, WHAT ARE THE CAUSES FOR THOSE RESULTS?	14
COMPETITIVENESS AND MARKET ACCESS	16
Q3: TO WHAT EXTENT IS THE PMA ACTIVITY HELPING PRODUCERS RESPOND TO MARKET OPPORTUNITIES AND IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF RURAL PRODUCERS?	16
COMPARING THE ACTIVITY'S PERFORMANCE TO THE CONTEXT	21
Q4: HOW IS THE PERFORMANCE OF THE PMA ACTIVITY EXPLAINED IN COMPARISON TO THE LOCAL, REGIONAL, AND NATIONAL CONTEXT?	21
THE ACTIVITY AND ILLICIT ECONOMIES	26
Q5: HOW IS THE PMA ACTIVITY INTERVENTION AFFECTED BY THE LOCAL AND REGIONAL ILLICIT ECONOMIES AT TARGETED MUNICIPALITIES? HOW DOES THE PMA ACTIVITY INTERVENTION AFFECT THOSE ECONOMIES?	26
EFFECTS OF TERTIARY ROAD IMPROVEMENT	29
Q6: WHAT SOCIAL AND ECONOMIC EFFECTS CAN BE IDENTIFIED FROM TERTIARY ROADS IMPROVEMENT DIFFERENT THAN CONNECTIVITY TO MARKET HUBS?	29
V. EVALUATION RECOMMENDATIONS	34
VI. RECOMMENDATIONS MATRIX	36
ANNEX I: RECOMMENDATIONS MATRIX (SPANISH)	44

ANNEX 2: SUPPLEMENTAL ANALYSIS AND DATA	54
ANNEX 3: FINDINGS, CONCLUSIONS, AND RECOMMENDATIONS	71
ANNEX 4: DETAILED METHODOLOGY	161
ANNEX 5: GENDER PERSPECTIVE	245
ANNEX 6: INSTRUMENTS	257
ANNEX 7: SOURCES OF INFORMATION	436
ANNEX 8: STATEMENT OF WORK	437
ANNEX 9: SUMMARY INFORMATION ABOUT TEAM MEMBERS	458
ANNEX 10: REFERENCES	459

ACRONYMS

ADS	Automated Directive Service
ART	Regional Renewal Agency
CLA	Collaboration, Learning, and Analysis
COP	Chief of Party
COR	Contracts Officer Representative
CPFF	Cost-Plus-Fixed-Fee Contract
EPSEA	Organizations in Charge of Agricultural Training
FIS	Social Investment Foundation
GAP	Good Agricultural Practices
GFP	Good Farming Practices
GHP	Good Handling Practices
GIS	Geographic Information System
GMP	Good Manufacturing Practices
ICO	Organizational Capacity Index
IP	Implementing Partner
MEL	Monitoring, Evaluation, and Learning
PDET	Territorial-focused Development Programs
PMA	Producers to Markets Alliance
PNIS	National Comprehensive Program for Crop Substitution
SENA	National Learning Service
SoW	Statement of Work
TBD	To Be Determined Later
USAID	United States Agency for International Development
WP	Work Plan

ABSTRACT

This document is the mid-term performance evaluation of the Producers to Markets Alliance activity prepared by the USAID/Colombia Monitoring, Evaluation and Learning activity. The purpose of the evaluation was to review various aspects of the work done by the activity, provide useful insights into current and future performance, evaluate the effectiveness of the implemented model and try to understand the extent of the progress, outlining the odds for future sustainability. We gathered, sorted, and examined significant volumes of quantitative, qualitative, and geographic information from an array of locations and stakeholders. We organized the data to produce findings, analyzed and compared the findings to obtain conclusions, and discussed the conclusions to generate recommendations. In general, we found that beneficiaries usually valued the products and services received from the Producer's Market Alliance activity as positive or very positive. The most frequent changes perceived by participants were technical improvements in agricultural production, enhanced capability of engaging commercial partners to reach agreements, and better available infrastructure, especially rural roads, and productive assets. We found that the main concern and opportunity for improvement is the sustainability of the activity's work. As the Producer's Market Alliance is a five-year initiative, beneficiaries worry losing some advancements when the activity leaves the targeted regions. One possibility to address these concerns is to build and strengthen local capacities.

EXECUTIVE SUMMARY

The Monitoring, Evaluation, and Learning (MEL) activity, by way of an evaluation team, prepared a mid-term performance evaluation of the Producers to Markets Alliance (PMA) activity. For this evaluation, we developed a work protocol that included quantitative, qualitative, and spatial analysis methodologies. The first two tools had the purpose of gathering information in the field and subsequent processing and analysis; the third was useful for collecting geographic data and spatially locating relevant events.

The USAID-funded PMA activity is five years in duration and operates in 87 municipalities scattered in five regions: Meta (nine municipalities in the southwest); Caquetá (all the department, 16 municipalities); Bajo Cauca (south of Córdoba - five municipalities-, south of Bolívar - six municipalities- and north of Antioquia -16 municipalities-); Cauca and Valle del Cauca (north of Cauca -17 municipalities and south of Valle del Cauca -2 municipalities); and Nariño (16 municipalities in the west). The purpose of the PMA activity is to improve rural producers' competitiveness to respond to new and expanding market opportunities. To fulfill this objective, PMA operates through three main areas or components and one cross-cutting: i) increased export sales; ii) expanded value chain production; iii) productive infrastructure for market efficiency, and iv) learning, knowledge, management, and communications. PMA concentrates its efforts on five value chains: i) cacao, ii) coffee, iii) rubber, iv) dairy, and v) fruits and vegetables. The activity has the possibility of introducing new ones if needed and feasible.

For the collection and analysis of information, we designed and used seven quantitative instruments and nine qualitative instruments. The MEL activity hired a specialized data collection firm called S.E.I. Consultores (SEI), who contributed their experience with field and data analysis. For the data collection phase, we selected a sample of 18 municipalities from the universe listed above (of that total, nearly 50

were active). During the field trips, the SEI interviewers gathered 55 quantitative and 204 qualitative interviews from stakeholders such as farmers, public servants, community leaders, producer associations' representatives, commercial companies' employees, technical assistants, and the implementing partner staff.

After the fieldwork phase, SEI, for the most part, transcribed and coded the qualitative data. We used this processed information and various secondary sources to analyze the data and answer the six guiding questions posed in the evaluation scope of work document. The evaluation questions focused on the whole evaluation process, from the design to the reporting. The bulk of the work involved sorting and organizing the findings, triangulating information, drawing conclusions, and preparing recommendations.

We concluded that most beneficiaries valued products and services received from PMA as beneficial and worthwhile; the main concern



Image 1: Mapping Exercise, La Montañita, Caquetá

expressed was the sustainability of PMA's impact and the continuity of work once the activity is completed. We derived the following conclusions from the guiding evaluation questions:

- In general, the PMA's models are effective in assisting USAID-supported value chains. We found that the male and female beneficiaries positively value the way PMA imparts technical knowledge. These beneficiaries also found the information they received from PMA helped achieve the outcomes they were seeking.
- The beneficiary screening criteria used by PMA and the methods used to provide technical assistance are the two primary factors that explain why PMA technical models are effective. Our analysis identified three types of causes or elements relevant to PMA's assistance: i) the ones related to the success of the intervention; ii) the ones not found in the intervention, and iii) the ones susceptible to improvement. Although the question centers on the first group, we thought it would be useful for the PMA activity to receive feedback on all three types, as this enriches the perspective on current actions and augments the possibilities for improvement.
- The PMA activity usually focuses on helping producers to improve market opportunities and maintain competitiveness. For the most part, PMA helps male and female farmers improve the quality of their products, increase their yields, and use an entrepreneur-like approach to agricultural and livestock production. These three factors enhance local growers' odds of accessing better and bigger clients, especially when they can harness strength in numbers by working through associations.
- Although results are somewhat disparate for the observed value chains, on average, the PMA beneficiaries have similar yields than farmers with similar crops in the rest of the country. Our analysis points to the current security conditions of the targeted territories and the presence of illegal economic activities as intervening factors. Regarding sales, the data show that the supported associations have slightly better results than those from other organizations¹. We could not find enough reliable information to compare the export figures².
- The PMA activity promotes hubs of licit economic activities in the targeted regions, improving security conditions and strengthening relations among the residents. PMA's municipalities have been affected by illicit crops for years; in many cases, farmers, settlers, and indigenous people turned to coca crops due to pressure from armed groups that flourished because of historical state abandonment and the lack of viable economic alternatives. PMA has demonstrated to these groups that it is possible and necessary to transition to law-abiding ways of life. PMA beneficiaries agreed that most men and women prefer to be in a legal economy, but reluctantly accept coca crops as a last resort response to the presence of armed conflict and the lack of state programs and presence.
- The PMA activity's work on improving to tertiary roads in targeted municipalities brought positive social and economic effects. In general, we found that building, improving, or periodic maintenance of roads brought quantifiable changes in PMA beneficiaries' lives, especially for those living in remote

¹ The control organizations were selected by the Implementing Partner to participate in the activity but, at the time of the evaluation, had not received assistance.

² For exports, we recognize that the information collected at the time of the evaluation was not the best source to assess the performance, but that was the information available then. Data recently received from the IP from their M&E system shows the following numbers for exports (in Colombian pesos): 2018, 3,253,408,864; 2019, 10,259,374,120; 2020, 19,618,128,320.

locations. Upgrading these road networks contributed to increased production, the marketing of agricultural goods, and improved security conditions.

Drawing from these conclusions, we prepared a list of 15 recommendations, meant to offer the PMA with options to enhance implementation and propose ways to improve future activities beyond PMA.

This evaluation report has six sections plus associated annexes. Section I describes the evaluation purpose. Section II provides information on the evaluated activity, including background, context, and theory of change. Section III details the evaluation questions and the methodology used by the evaluation team (annex four contains the quantitative, qualitative, and geographic methodology's extended version). Section IV lists and explains the main findings and conclusions associated with each evaluation question (annex two contains supplemental analysis and data). Main messages are presented with bold font and capitalized for ease. The report concludes in Section V with all the recommendations derived from the findings and conclusions. Section VI contains the recommendations matrix with feedback from the implementing partner to the proposed actions (see Annex I for the original Spanish language version). The Annexes are in a separate volume for ease of navigation and reference.

.

I. EVALUATION PURPOSE

PURPOSE

This is a mid-term performance evaluation of the Producer's Market Alliance (PMA) activity. The primary purpose of the evaluation was to answer the six guiding questions posed in the Scope of Work document. In so doing, our effort was to meet the following goals:

- Assess how and if the strategies used by PMA are suitable to improve the livelihood of targeted communities.
- Provide useful insights into the PMA activity's current and future performance.
- Estimate if the actions undertaken by the PMA activity are sustainable in the short and medium-term.

The evaluation examines a USAID-funded activity's results when trying to attain their proposed objectives. This type of evaluation identifies changes in local conditions, quantifiable and perceived, and estimates the probable contribution made by the PMA activity to the observed outcome.

To accomplish the task at hand, a team of inter-disciplinary professionals devised a work plan and undertook the resulting actions, like designing surveys, gathering research data, and processing secondary information. Data collection included 55 quantitative interviews and 204 qualitative interviews in 18 municipalities spanning eight departments.

MAIN MESSAGE

Most beneficiaries deem products and services received from the PMA activity as useful and valuable but implementing some changes in form and substance could help meet aspirations for sustainable results that endure beyond the life of the activity.

II. ACTIVITY DESCRIPTION AND BACKGROUND

The PMA activity is a USAID-funded program focused on improving rural producers' competitiveness within the context of new and expanding market opportunities. The activity directly contributes to USAID/Colombia's Country Development Cooperation Strategy objective of strengthening Colombia's capacity to implement a sustainable and inclusive peace by improving conditions for inclusive rural economic growth. To this end, PMA works to strengthen legal economies in targeted municipalities by increasing the competitiveness of producers and increase the value of licit products. PMA focuses on equipping small-scale farmers and other value chain actors to respond to new and expanding market opportunities; opening possibilities to develop means for increasing income on a sustainable basis.

PMA improves farmers' and enterprises' capacity to react and meet the quality standards and volume requirements required by licit markets. The activity helps close business deals between producers and buyers to increase incomes of small farmers, especially for women heads of households and members of minority ethnic groups.

PMA targets five priority value chains: i) cacao, ii) specialty coffee, iii) natural latex, iv) tropical fruits and vegetables, and v) sustainable dairy production, as well as other opportunities based on market demand and income-generating potential. PMA supports new planting, crop renewal, increased productivity, improved postharvest handling, and other value-adding efforts. The intervention aims to reduce production costs, increase yields, enhance the quality of products, augment sales, and improve customer satisfaction.

The activity supports a three-prong approach:

- Increase export sales by connecting producers to markets. This component seeks to fill the information gap by partnering with private sector firms and traders with market contacts, information, and leads from buyers seeking new supply sources and requiring more product volumes.
- Increase production that responds to market demand. The activity supports the efforts of value chain development through new planting, renewal of essential livelihoods crops, increased productivity, improved postharvest handling, and other alternatives, as needed and based on market demand. The objective is to use technical assistance to reduce production costs through higher yields, improve product quality, handling, and delivery schedules for selling and customer fulfillment.
- Increase investment in rural infrastructure that enables markets to work efficiently. This component seeks to leverage and mobilize financial resources to facilitate public and private funding to expand rural infrastructure, in support of the key-value chains and business deals targeted under PMA.

THEORY OF CHANGE

Following the causal logic outlined in the results framework, PMA's overarching theory of change is that by i) significantly scaling up value chain productivity and quality; ii) integrating rural smallholder farmers into profitable domestic and export markets; and iii) addressing infrastructure bottlenecks affecting market efficiency, then agricultural producers will increase their competitiveness, improve their capacity to respond to dynamic market opportunities, gain entry into sophisticated, profitable, and licit value chains, and break the cycle of poverty and illicit economic activity.

TABLE I: INFORMATION SUMMARY

Activity Name:	Producers to Markets Alliance (PMA).
Period of Performance:	03/03/2017 - 03/02/2022
Contractor:	FINTRAC Inc.
Total Estimated Cost	\$71,463,707
Contract Number:	AID-514-C-17-00002
Contracting Mechanism:	Cost-Plus-Fixed-Fee (CPFF) Contract
Coverage:	CAUCA: Caloto, Corinto, Miranda, Santander de Quilichao, Toribio, Balboa, Buenos Aires, Cajibío, Caldono, El Tambo, Mercaderes, Patía, Piendamó, Suárez, Morales, Argelia, Jambaló VALLE DEL CAUCA: Florida, Pradera CÓRDOBA: Montelíbano, Puerto Libertador, San José de Ure, Tierralta, Valencia ANTIOQUIA: Anorí, Briceño, Cáceres, Caucasia, El Bagre, Guadalupe, Ituango, Nechí, Tarazá, Valdivia, Zaragoza, Amalfi, Remedios, Segovia, Yondó, Yarumal META: La Macarena, Mesetas, Puerto Rico, Uribe, Vistahermosa, San Juan de Arama, Puerto Lleras, Mapiripán, Puerto Concordia CAQUETÁ: Cartagena del Chairá, La Montañita, San Vicente del Caguán, Albania, Belén De Los Andaquíes, Curillo, El Doncello, El Paujil, Florencia, Morelia, Puerto Rico, San José Del Fragua, Milán, Solano, Solita, Valparaíso NARIÑO: San Andres de Tumaco, Cumbitara, El Rosario, Leiva, Los Andes, Policarpa, Barbacoas, El Charco, Francisco Pizarro, La Tola, Magüi, Mosquera, Olaya Herrera, Ricaurte, Roberto Payán, Santa Bárbara BOLÍVAR: San Pablo, Santa Rosa del Sur, Arenal, Cantagallo, Morales, Simití

III. EVALUATION QUESTIONS AND METHODOLOGY

EVALUATION QUESTIONS

1. How effective are the models used by the activity to provide technical assistance at the value chains supported by USAID?
2. In case the technical models used by the activity to strengthen the value chains supported by USAID are found to be effective, what are the causes for those results?
3. To what extent is the activity helping producers respond to market opportunities and improve the competitiveness of rural producers?
4. How is the performance of PMA reflected in sales, productivity, and exports of farmers supported explained in comparison to the local, regional, and national context?
5. How is the PMA intervention affected by the local and regional illicit economies at targeted municipalities? How does the PMA intervention affect those economies?
6. What social and economic effects can be identified from tertiary roads improvement different than connectivity to market hubs?

QUANTITATIVE METHODOLOGY

The evaluation team used different analysis techniques and information sources (described in more detail in Annex 4: Detailed Methodology) to meet the objectives outlined in the evaluation of the PMA activity. This process was useful to identify differences between affinity groups (for example, farmers of a given value chain or a given region). It was also critical to defining probable issues that explain changes to PMA's most relevant variables: sales value, hectares in production, or other indicators included in the evaluation matrix (see Annex 4, Evaluation Matrix). For this, the team used two levels of analysis:

The first level of analysis is descriptive, where we looked for differences in the outcome variables for different types of beneficiaries. We identified changes in the performance of various kinds of producers. This level of analysis only establishes whether a difference exists or not; and it is not possible to identify how different variables are related to explain any differences.

The second level of analysis is more comprehensive; we estimated models of factors associated (using linear regression or probability regression). These models illustrate how different control variables (like the size of the productive unit, number of training events, gender, and age of the head of household, among others) come together to assemble an explanation of the beneficiaries' performance. The power of these models is the ability to establish whether there is a correlation between one or multiple variables, its magnitude, and its direction.

For the 2019 PMA Producer's Survey, 1,084 growers answered the questionnaire: 178 belonged to farms with female heads of households and 1,084 with male heads of households. For the 2020 Association's Survey, 21 of the 55 organizations had female leaders, and 24 had male leaders.

QUALITATIVE METHODOLOGY

The purpose of gathering qualitative data was to obtain detailed information to illustrate how different stakeholders perceive, receive, and consider the PMA. Using specific qualitative tools, we focused on collecting and describing the opinions, narratives, and stories expressed by people working and benefitting from PMA interventions. We gathered information focused on the main topics of interest: changes in production processes; good agricultural practices; technical assistance; improvements in local infrastructure; associativity; marketing opportunities; and the probability of instilling a culture of peace and legality in the region. The qualitative interviews we undertook had the following sex disaggregation: 49 women (24 percent), 153 men (74 percent), and six unidentified participants (2 percent). Focal groups were comprised of 66 percent males and 34 percent females (see Annex 5).

To test the relevance and usefulness of the surveys designed for each group of interest, we devised a pilot exercise in Vista Hermosa, Meta and made any adjustments to our questions and approach. For this data collection phase, interviewers visited 18 chosen municipalities (17 plus the pilot) and conducted the following actions: 18 workshops with PMA's recipients; 18 social cartography exercises with members of communities benefitted by improvements in infrastructure; 51 semi-structured interviews to owners of demonstrative plots; interviews to 31 technical assistants, 18 grower's associations, 18 citizen oversight organizations, 34 commercial allies, 32 local public servants, and ten PMA regional employees; interviews to representatives of several storage centers and infrastructure projects; and ethnographic tours in demonstrative plots.

In total, we covered 18 municipalities in all the regions targeted by PMA: five in Caquetá, three in Cauca, one in Nariño, two in Valle del Cauca, two in Córdoba, one in Antioquia, two in Bolívar, and two in Meta. In some cases, mainly when dealing with commercial allies, interviews were held in different locations outside PMA's municipalities (for a detailed description of fieldwork, refer to Annex 4: Detailed Methodology).

We recorded all the qualitative interviews (with consent from the interviewed party), and we hired a specialized firm that transcribed and coded the data using the software NVivo. Coding was also an opportunity to sort qualitative information by the six evaluation questions. We used 70 codes grouped into 12 categories. We arranged documents according to their complexity, created concurrence matrixes, and proposed comparisons to identify common patterns and saturation levels in the data. Once the process was finalized, the coding specialists used different reports to deliver results to the thematic experts for analysis. To draft the conclusions and observations, we triangulated qualitative, quantitative, and geographic information, composing a more comprehensive picture of the reality described by all the interviewees.

GENDER ANALYSIS

In our discussions with USAID and our desk review of the PMA documentation, we noticed that there was a lack of sex-disaggregated data reported. We paid attention to differences between men and women during the data collection and also did not find a statistically significant difference in responses. This being said we are sensitive to the challenges faced by female farmers and producers within Colombia, and we were informed by the gender analysis done by the PMA in May 2017. We cross-referenced with the evaluation questions and, after discussion with USAID and the implementing

partner, agreed that we would refer to gender differences when appropriate but these would not be a primary focus of the evaluation.

GEOGRAPHIC ANALYSIS

We deliberately used geographic analysis tools to analyze secondary information and analyze data obtained through field research. We processed available secondary information looking for helpful insights to answer evaluation questions 4 and 5. In particular, we focused the analysis on the geographic evolution of illicit crops, security indicators (like homicide rates, crimes related to threats and terrorist events), and proximity between beneficiaries and tertiary roads.

Regarding the data collection and research, our GIS specialists designed a social cartography instrument to understand question 3 better. This instrument helped quantify the time invested by growers when traveling to storage centers and to locating road improvement works. With the resulting information, we performed a network analysis (isochronous curves) to determine the time used by beneficiaries commuting before and after road improvement and therefore calculating any time reduction due to the intervention. This analysis resulted in graphic outputs, maps, and diagrams of virtual tours (see Annex 4: Detailed Methodology).

IV. EVALUATION FINDINGS AND CONCLUSIONS

Each of the evaluation questions are presented under a lead topic below. In some cases, the evaluation questions have additional detail, which is described and set off by a bullet under the question. Evaluation questions 2 and 6 are the exceptions.

EFFECTIVENESS OF THE ACTIVITY

Q1: HOW EFFECTIVE ARE THE MODELS USED BY THE PMA ACTIVITY TO PROVIDE TECHNICAL ASSISTANCE AT THE VALUE CHAINS SUPPORTED BY USAID?

- Take into account that the technical models used by the activity include (i) knowledge transfer actions, (ii) improvement of agricultural practices and (iii) use of several technologies that contemplate the implementation of “demonstrative farms,” quadrilles, training for trainers, “mingas” and direct technical assistance. Also determine direct and indirect factors that have contributed to the effectiveness of these models.

IN GENERAL, THE ACTIVITY’S MODELS ARE EFFECTIVE IN ASSISTING USAID-SUPPORTED VALUE CHAINS. General results of data gathered show that the male and female beneficiaries positively value the ways PMA imparts technical knowledge (Exhibit I). Furthermore, beneficiaries found concrete and desired consequences of applying the information received³.

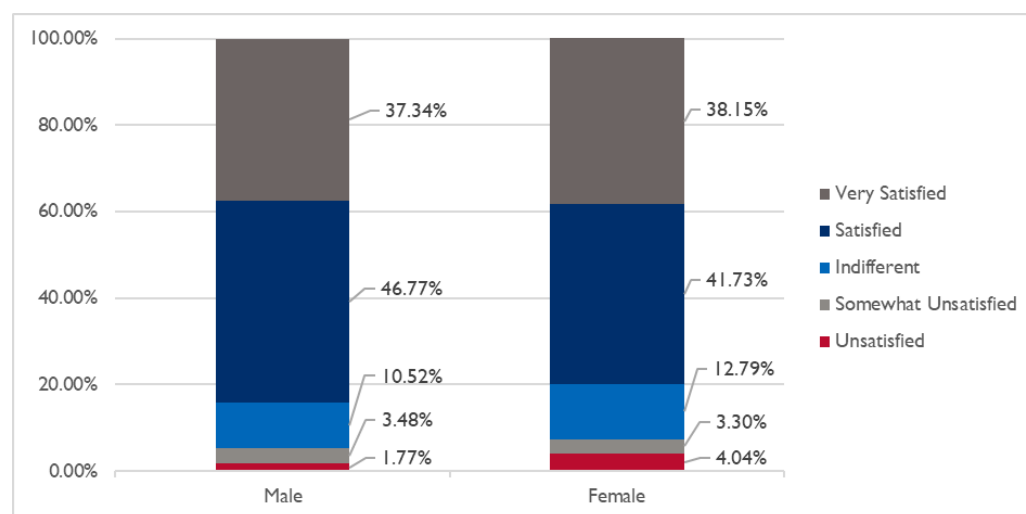


Exhibit I Satisfaction with PMA, gender disaggregated

THE INCREASE IN PRODUCTION AND SALES IS A USEFUL INDICATOR TO ESTIMATE THE TECHNICAL ASSISTANCE MODEL’S EFFECTIVENESS. Most farmers reported growth in production and sales. They claim to have an increment between 1 and 10 percent increase in the product they end up selling⁴ (for all the value chains). Cacao, coffee, and rubber growers perceive that they sell more than 90 percent of their crops (see Table 2); however, perceived changes in production,

³ We found no consistent differences regarding gender. In Annex 5 we use quantitative information to provide additional statistics for some indicators used for gender analysis.

⁴ The increase refers to the percentage of Production sold. The information comes from the Producer’s Survey 2019.

sales, and prices are lower (see Table 3). The increase in production is a useful indicator of the technical assistance model's effectiveness.

TABLE 2: 2019 SALES FOR INDIVIDUAL FARMERS⁵

VALUE CHAIN	PRODUCT SOLD
Cacao	94.8%
Coffee	93%
Rubber	91.9%

TABLE 3: CHANGES PERCEIVED BY INDIVIDUAL FARMERS FOR 2019⁶

SURVEY	CACAO	COFFEE	RUBBER	DAIRY
Changes in Production	52.2%	19.7%	31.9%	47.7%
Changes in Sales	10.3%	7.8%	10.0%	15.0%
Changes in Price	2.6%	10.4%	2.5%	6.4%

THE MAIN BENEFITS PERCEIVED BY MALE AND FEMALE PRODUCERS INCLUDE AN AUGMENTED INCOME AND AN IMPROVED QUALITY OF LIFE. Unlike individual farmers, representatives from associations state having an increase in sales: 60 percent of associations declare having a growth of 50 percent in sales, from 2018 to 2019 (see Table 4).

TABLE 4: CHANGES IN SALES PERCEIVED BY ASSOCIATIONS⁷

ASSOCIATIONS	CÓRDOBA	NARIÑO	CAUCA	CAQUETÁ
Increment Perceived	80%	40%	63%	64%

THERE IS EVIDENCE OF AN INCREASE IN THE BENEFICIARIES' PROFITS FROM AGRICULTURAL PRODUCTION AND THEIR REGIONS' AGRICULTURAL DIVERSIFICATION.

"In Belén de Los Andaquíes, growers claim that production has increased more than 100

⁵ Source: Associations' survey 2020. Association's Survey – MEL Activity conducted this survey with a census of the associations reported by the IP as involved with the program in the 18 chosen municipalities, and a sample of associations outside of PMA. These criteria produced 55 associations, 48 in the first group, and 7 in the second. For the most part, the survey asked about sales, costs, inventories, good practices, technical assistance, and participation in PMA during 2018 and 2019.

⁶ Source: Producer's survey 2019. The table shows the percentage of individual producers that perceived a change in their results (production, sales, and price) due to the relationship with PMA. Producer's Survey – The IP surveyed 1,084 farmers of the productive value chains benefitted by PMA: cacao, coffee, rubber, dairy, and blackberry/coconut/plantain. For the most part, the survey asked about production, sales, good practices, costs, technical assistance, demographic information, and geographical data.

⁷ Source: Associations' survey 2020.

percent in a replicated plot: imagine that result, we doubled our yield. If a farmer produced 80 kilograms before the Activity, he [or she] is currently looking at 160-220 kilograms. If he [or she] was receiving 5,000 pesos before PMA, he [or she] now receives 8,000 pesos.”

Semi-structured interview, Caquetá

THE PRODUCERS RECOGNIZE IMPROVEMENT DUE TO THE TECHNICAL ASSISTANCE RECEIVED FROM THE ACTIVITY AND SHOW SATISFACTION WITH ITS USEFULNESS. A

high percentage of farmers answered the interviews affirmatively when asked if they had received training and expressed satisfaction with the quality of the service (see Exhibit 2). Even more, some of those growers said that before the Activity in 2019, they had never received technical assistance: 44 percent for cacao, 57 percent for coffee, 28 percent for rubber, and 62 percent for dairy.

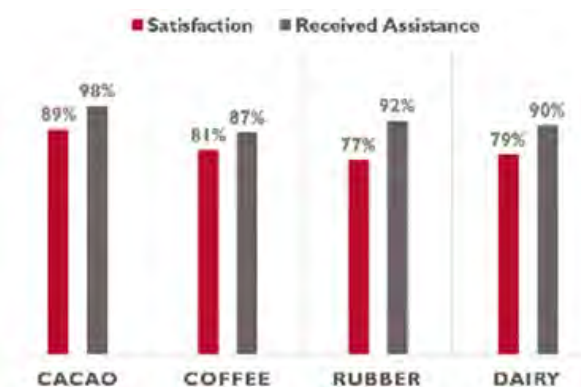


Exhibit 2: Producer Receptivity to Technical Assistance

SOURCE: FARMER'S SURVEY 2019, INTERVIEWED PRODUCERS WHO RECEIVED TECHNICAL ASSISTANCE.

TECHNICAL ASSISTANCE HELPS TO CREATE NEW BUSINESS ALLIANCES AND TO REACTIVATE, CONSOLIDATE, AND STRENGTHEN EXISTING ONES. Almost half of the associations interviewed (49 percent) have a current trade agreement, and 95 percent of those associations are satisfied with their contracts, while 38 percent of the 49 percent only have verbal agreements. This type of informal arrangement has some shortcomings as it makes follow-up difficult (see Table 5).

TABLE 5: ASSOCIATIONS AND TRADE AGREEMENTS 2020⁸

TRADE AGREEMENTS	ASSOCIATIONS
Current trade agreements	49%
Verbal trade agreements	38%
Satisfied or very satisfied with agreements	95%

THE PRODUCERS SHOW SATISFACTION WITH THE CURRENT TRADE AGREEMENTS. The high percentage of associations satisfied with their trade agreements shows a trust-building trend

⁸ Source: Associations' survey 2020

between buyers and purveyors. It also indicates a willingness from their trade partners to abide by mutually agreed terms and comply with deadlines and conditions.

ACCESS AND USE OF PRODUCTIVE ASSETS AUGMENT THE BENEFITS OF TECHNICAL ASSISTANCE, PRODUCING MORE SIGNIFICANT RESULTS. According to the interviews, when farmers were able to apply the lessons learned through PMA’s training and combine them with the use of facilities and equipment, the positive outcomes were reinforced.

AVAILABILITY AND USE OF PRODUCTIVE ASSETS PROMOTE “ASSOCIATIVITY” AND ACCESS TO MARKETS. The demand for productive assets cultivates cooperation among the members of farmers’ groups because it is easier for an organization to purchase or rent facilities or equipment. Male and female farmers reported that access to these assets is their primary need regarding increasing productivity and improving the quality of their products.

TRAINING IN THE USE OF PRODUCTIVE ASSETS AND INFRASTRUCTURE TO IMPROVE PROCESSES, INCREASE PRICES, TRANSFORM PRODUCTS, AND STRENGTHEN PARTNERSHIPS WAS EXTREMELY HELPFUL. The assets more often found in the targeted municipalities and valued by farmers are tools⁹, post-harvesting transformation stations, storage centers, and machinery. Currently, associations state they are using the following productive assets (see Table 6).

TABLE 6: ASSOCIATIONS AND TYPE OF ASSET 2020 ¹⁰	
ASSETS	USE
Tool benches and machinery	58%
Post-harvesting transformation stations	83%
Storage centers	54%

Q2: IN CASE THE TECHNICAL MODELS USED BY THE PMA ACTIVITY TO STRENGTHEN THE VALUE CHAINS SUPPORTED BY USAID ARE FOUND TO BE EFFECTIVE, WHAT ARE THE CAUSES FOR THOSE RESULTS?

THE CRITERIA TO SCREEN BENEFICIARIES AND THE MECHANISMS USED TO PROVIDE TECHNICAL ASSISTANCE ARE THE PRIMARY CAUSES THAT EXPLAIN WHY TECHNICAL MODELS ARE EFFECTIVE. Analysis of the information showed three types of causes or elements relevant to PMA's assistance: i) the ones related to the success of the intervention; ii) the ones not found in the intervention, and iii) the ones susceptible to improvement. Although the question centers on the first group, we thought it would be useful for the PMA to receive feedback on all of them.

FILTERS AND ENTRY CRITERIA ALLOW THE ACTIVITY TO MAKE AN ADEQUATE SELECTION OF BENEFICIARIES, CHOOSING PARTICIPANTS WITH SUFFICIENT CHARACTERISTICS TO DEVELOP A PRODUCTIVE PROJECT AND APPLY THE TECHNICAL ASSISTANCE SERVICE. To select the most suitable farmers and associations, PMA scouted several

⁹ Tools benches, tool kits, workbenches or tool chests.
¹⁰ Source: Associations’ survey 2020.

features: for farmers, this was having the crop already planted or having a minimum number of hectares/plants/animals. For associations, this meant accepting those legally constituted and older than six months, with resources and sufficient members, having technical viability, and sufficient human resources, among other factors. With these requirements, PMA significantly increased its odds of obtaining results in time.

PMA'S USE OF DIFFERENT TECHNICAL ASSISTANCE DELIVERY MECHANISMS HAS ALLOWED AN ADEQUATE PROVISION OF THE SERVICE. AMONG THESE MECHANISMS, TRAINING ON PRODUCTIVE ASSETS AND TRAINING ON GOOD PRACTICES STAND OUT. PMA employed several tools to impart technical knowledge: field visits, demonstrative plots, "replicated" plots, training schools, quality clubs, training of trainers, national tours, environmental education, organizational strengthening, support to commercial allies, and certifications. PMA used all these resources, and technical staff members relied on their expertise to decide which, when, and how to use them.

WHILE THERE IS NO MODEL TO SERVICE TECHNICAL ASSISTANCE TO PRODUCERS; THERE IS A BATTERY OF MECHANISMS OR TOOLS TO TRANSFER KNOWLEDGE. More than a technical assistance model, PMA uses an array of mechanisms and tools to enhance the beneficiaries' agricultural and livestock production. It seems that the use of these resources is contingent upon the experts' informed opinions. Having a structured model would have several advantages, for instance:

- Male and female farmers may better understand the concepts.
- A financial and technical follow-up would be more comfortable.
- PMA could teach the methodology to a third party that can continue the work once the activity contract ends.

THERE IS NO OPERATING MANUAL OR DOCUMENT THAT EXPLAINS (I) THE SEQUENCE TO USE THE ASSISTANCE MECHANISMS OR (II) THE CRITERIA FOR CHOOSING THEM.

Writing down the technical assistance model could be very beneficial to gain clarity, illustrate the logic behind the interventions, and hand down expertise to government agencies and other organizations that can improve the work's sustainability. If appropriate, technical assistance is one of the keys to upgrading production in vulnerable regions and dissuading the threat of illicit crops. The idea is to encourage any effort that prolongs that assistance.

THERE ARE A LIMITED NUMBER OF THE ACTIVITY'S TECHNICAL ASSISTANTS TO PROVIDE TECHNICAL SERVICES (A FEW VISITS OR MANY PRODUCERS PER TRAINER). On several occasions, we heard that the number of trainers or assistants are insufficient to attend the existing demand.

"In the case of Simití, there is only one technician for every 300 cocoa producers; if you visit one daily, you will not be able to visit all of them in one year. In the case of Valdivia, in most projects, 20 to 30 visits per producer are carried out in a truly short period."

Semi-structured interview, Bolívar

THE SELECTION OF PRODUCERS WHO ARE ALSO TECHNICAL ASSISTANTS ALLOWS THE SHARING OF KNOWLEDGE TO BE MORE EFFICIENT. The activity chose male and female farmers that, at the same time, are trainers in other regions targeted by PMA. This way, technical assistants can disseminate knowledge more proficiently by taking the lessons learned to different places.

THE FREQUENCY OF ASSISTANCE VARIES ACCORDING TO THE VALUE CHAIN. Many of the associations that have agreements with commercial allies that sell under their brand have more demanding arrangements in terms of quantity, quality, and delivery deadlines. These associations require more technical assistance, specialized, and tailored to their needs.

GROUPING ASSOCIATIONS TOGETHER INCREASES THE IMPACT OF TECHNICAL VISITS. When the PMA is successful in bringing associations together, evidence indicates that this magnifies the benefits. Comparable groups profit from similar information, and they can create synergies to increase their leverage, improve their position, or obtain better prices.

WHEN THE COMMERCIAL PARTNER PAYS AN ADDITIONAL PRICE OR PERCENTAGE FOR THE PRODUCT'S ADDED VALUE, THE PRODUCER IS ENCOURAGED TO CONTINUE APPLYING THE TECHNICAL ASSISTANCE MODELS. Incentives for differentiated products are a highly effective way of promoting quality (see Table 7). Also, these bonuses stimulate farmers to adopt good practices and comply with environmental standards.

TABLE 7: ASSOCIATIONS WITH SALES AT PREMIUM PRICES, 2020 ¹¹	
VALUE CHAIN	ASSOCIATIONS
Cacao	93%
Coffee	100%
Rubber	100%
Dairy	100%

COMPETITIVENESS AND MARKET ACCESS

Q3: TO WHAT EXTENT IS THE PMA ACTIVITY HELPING PRODUCERS RESPOND TO MARKET OPPORTUNITIES AND IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF RURAL PRODUCERS?

- To what extent, if any, “associativity” has been a factor for the success in the model. Also, define how the model contributes to a higher level of association. Assess if the newfound access to improved technical assistance and new technologies has enhanced production indicators such as yield per hectare and product quality and has decreased production costs. Evaluate other aspects of production, such as compliance of market standards and benefits obtained from membership to producer organizations (technical services, prices, others). This analysis must be done using a quantitative and qualitative approach.

PMA USUALLY HELPS PRODUCERS TO IMPROVE MARKET OPPORTUNITIES AND MAINTAIN COMPETITIVENESS. For the most part, PMA helps male and female farmers improve the

¹¹ Source: Associations’ survey 2020

quality of their products, increase their yields, and have an entrepreneur-like approach to agricultural and livestock production. These three factors enhance local growers' odds of accessing better and bigger clients, especially when they can harness strength in numbers through associations¹².

DIFFERENT INDIVIDUALS ENGAGED IN PRODUCTION CHAINS RECOGNIZE THE VALUE OF "ASSOCIATIVITY" TO OBTAIN TECHNICAL ASSISTANCE. The producers state that they received technical support and training through their associations. They report that associations are interested in guaranteeing their sales and improving the quality of their products. They claim that training allows them to use their resources better to invest in what their crops need and provides them with learning to obtain high-quality products. For example, coffee growers in Cauca state that if the coffee is not of good quality, it is difficult to sell it, and they need technical assistance to produce quality coffee.

DIFFERENT INDIVIDUALS WORKING WITH PRODUCTION CHAINS ACKNOWLEDGE THE IMPORTANCE OF PARTICIPATING IN INTERNATIONAL COOPERATION PROJECTS. Some male and female beneficiaries report that working through associations has allowed them to participate in these types of cooperation projects, which they perceive positively. These projects promote the organizational strengthening of the associations and, in some cases, improve their financial leverage. For associations, it is essential to have financing to make substantial investments.

DIFFERENT TYPES OF PRODUCTION CHAINS RECOGNIZE THE IMPORTANCE OF CONSOLIDATING PRODUCT VOLUMES TO ACCESS MARKETS. Male and female producers acknowledge that belonging to an association allows them to obtain the large production quantities that some markets demand. The aggregation between several producers makes it possible to gather production and achieve a more considerable amount, which each farmer alone would not be able to obtain. In the cocoa business, for example, to export products, most international markets require much bigger shipments than customary. Therefore, belonging to an association is beneficial for producers to access new clients, like international ones, such as with the cocoa value chain.

THE ASSOCIATIONS EMBRACE THE TECHNICAL ASSISTANCE SERVICE FOR POST-HARVEST TASKS¹³. The post-harvest phase is crucial within the production chain because it is where a quality product is guaranteed to maintain a high level of quality required for commercialization. This stage includes packaging, separation, refrigeration, and drying processes, among other things. Almost 77 percent of the organizations surveyed in 2020 highlighted having received technical assistance in post-harvest techniques, among the main activities carried out by PMA (see Table 8). Rubber, blackberry, coconut, and plantain chains grower associations are the ones that recognize the most this value-adding process (see Exhibit 3).

¹² Regarding access to technical assistance and level of satisfaction with PMA's services, we found no significant differences between males and females. In Annex 5 we offer a more in-depth analysis of gender-focused indicators.

¹³ Associations also embrace technical assistance on crop management, good practices, soil management, and pest and disease management. However, we want to highlight training on post-harvesting issues because not many programs focus on it.

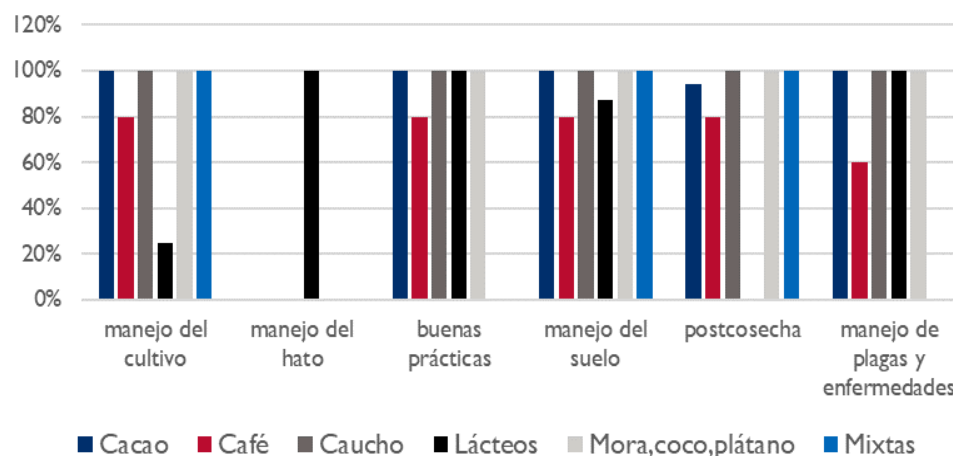


Exhibit 3: Associations that mention technical assistance topics

SOURCE: SURVEY OF ORGANIZATIONS

TABLE 8: ASSOCIATIONS MENTIONING TRAINING TOPICS¹⁴

TOPIC	ASSOCIATIONS
Crop management	84%
Good Practices	93%
Soil Management	95%
Post-harvest	77
Pests and Diseases	91%

PRODUCERS PERCEIVE BENEFITS IN THEIR CROPS BECAUSE OF IMPROVEMENTS TO LOCAL ROADS.

Male and female producers declare that improving road infrastructure brings benefits to their value chains. The main advantage they observe is the reduction in transportation times from their plots to the storage centers. Producers also report decreases in transportation costs, improvements in the quality of their products during travel, and an increase in the number of available means of transportation (see Table 9). These changes represent improvements in the value chains in the intervention areas because they streamline the producers' cost structure, allow better connectivity with the storage centers, and favor market opportunities (see Annex 2: Question 3, interviews 1 and 2).

TABLE 9: BENEFITS ASSOCIATED WITH ROAD IMPROVEMENTS, 2019¹⁵

WHAT BENEFITS DO YOU PERCEIVE, OR WILL YOU HAVE WITH THE IMPROVEMENTS OF ROADS?

Decrease in travel times	38.1%

¹⁴ Source: Associations' survey 2020.

¹⁵ Source: Associations' survey 2020.

Decrease in travel costs	33.6%
Increase in transportation means	32.0%
Better products arriving at markets	29.5%
Valuation of real state	45.9%
Improves access to the farm	34.0%
Motivates other farm improvements	29.0%
Motivates community to keep road improvements	27.6%
Motivates local governments to improve road network	27.4%

MOST OF THE ASSOCIATION REPRESENTATIVES STATE THAT THEY ARE SATISFIED WITH THE PURCHASE AND MARKETING AGREEMENTS. Male and female producers claim that sales and marketing agreements with business partners are an essential variable in guaranteeing access to markets. The pre-established deals give the farmer's security and certainty that they will sell their products at a fixed price and reach a defined market. In the dairy, cocoa, blackberry, coconut, and plantain chains, many associations say they have had agreements in force with allies in 2018 and 2019 (see Exhibit 4).

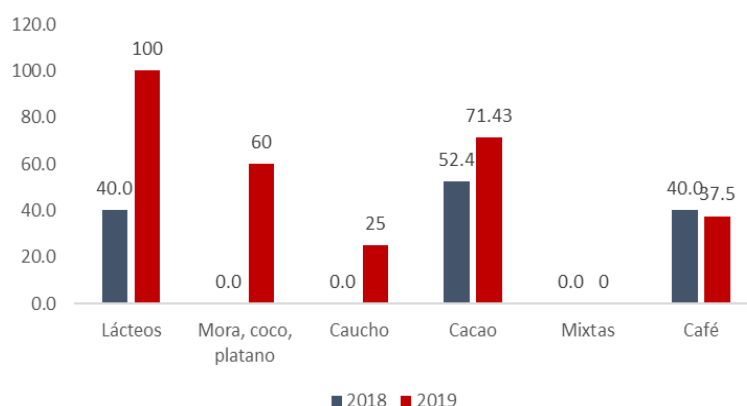


Exhibit 4: Associations with purchase agreements

SOURCE: SURVEY OF ORGANIZATIONS

Marketing agreements are also frequent among the organizations of the cocoa, coffee, and dairy chains that report sales (see Exhibits 5). Among these organizations, the majority report being satisfied or very satisfied with these agreements (see Exhibit 6).

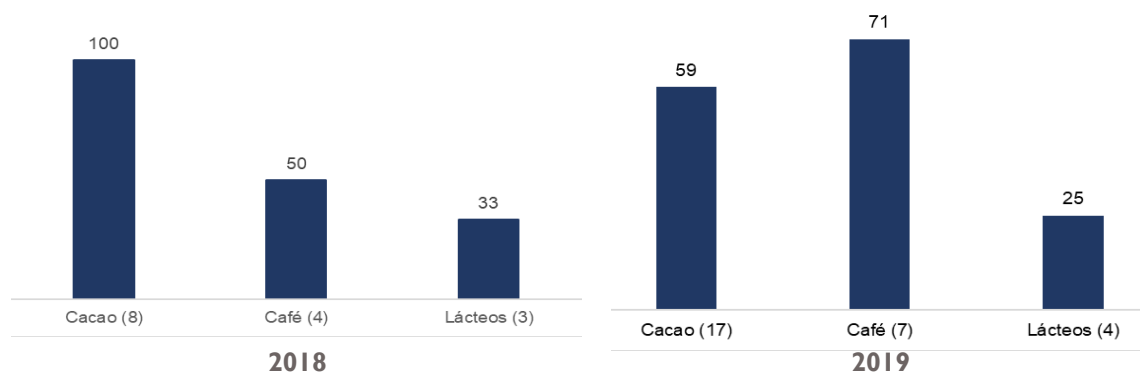


Exhibit 5: Associations with marketing agreements – 2018 and 2019

SOURCE: SURVEY OF ORGANIZATIONS

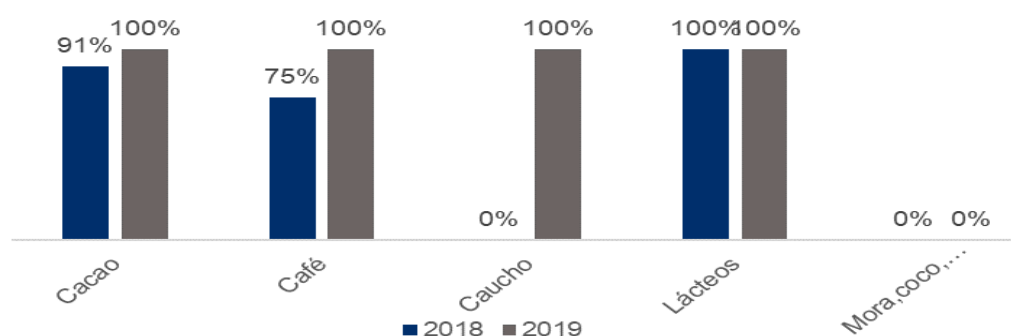


Exhibit 6: Associations satisfied with agreements

SOURCE: SURVEY OF ORGANIZATIONS

THE ASSOCIATIONS SUPPORTED BY PMA HAVE A BETTER PERFORMANCE IN THE ORGANIZATIONAL CAPACITY INDEX¹⁶.

The Organizational Capacity Index (ICO) is a methodological instrument that identifies the strengths and weaknesses of organizations. Associations supported by PMA score five percentage points higher than those not supported. The components that drive this percentage increase are (i) managerial, administrative, and management capacity, (ii) services offered to associates, and (iii) skills and capabilities in human development. The associations that have higher ICO scores are those that belong to the rubber, cocoa, and coffee chains.

PMA HAS BUILT LOCAL KNOWLEDGE, ESPECIALLY CONCERNING TECHNICAL ASSISTANCE AND MARKETING, CONTRIBUTING TO THE ASSOCIATIONS' SUSTAINABILITY.

The male and female beneficiaries declare that PMA has developed capacity in the associations for all the productive chains, especially regarding technical issues and marketing. They state that this capacity is an essential resource instilled by PMA, which allows products to be commercialized and sold even after the activity ends (see Annex 2: Question 3, interviews 3 and 4). The figures show this improvement in the increase in sales reported by the organizations, which exceeded 50 percent between 2018 and 2019 (see Exhibit 7). The installed capacity allows the associations to be sustainable in the long term, even when PMA is no longer operating in the regions.

¹⁶ We used the Organizational Capacity Index because it was in the Fedesarrollo baseline.

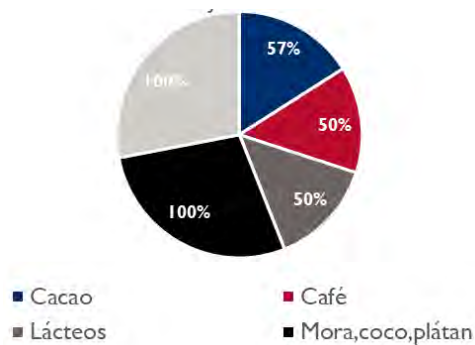


Exhibit 7: Changes in sales reported by organizations, 2018 and 2019

SOURCE: SURVEY OF ORGANIZAITONS

MANY PRODUCERS PERCEIVE A FAVORABLE CHANGE IN PRODUCTIVITY, SALES, AND PRODUCT PRICE. Some male and female producers report that productivity in their value chains has increased after the PMA intervention. For example, in the dairy chain, some beneficiaries claim that the number of cows per hectare have increased and that milk production per cow per day has also increased, keeping the same cows. For the cocoa chain, some producers state that the cocoa they produce from the same tree is higher when it is harvest time (see Annex 2: Question 3, interviews 5 and 6). These increases in productivity translate into increased sales

COMPARING THE ACTIVITY'S PERFORMANCE TO THE CONTEXT

Q4: HOW IS THE PERFORMANCE OF THE PMA ACTIVITY (REFLECTED IN SALES, PRODUCTIVITY, AND EXPORTS OF FARMERS SUPPORTED) EXPLAINED IN COMPARISON TO THE LOCAL, REGIONAL, AND NATIONAL CONTEXT?

- Review the sales and production information available for producers benefitted by the Program to determine how they compare to local, regional, and national data. Determine if “associativity” has been relevant to any verifiable success.

PMA'S MALE AND FEMALE BENEFICIARIES HAVE LOWER YIELDS THAN FARMERS WITH SIMILAR CROPS IN THE REST OF THE COUNTRY; CURRENT SECURITY CONDITIONS OF THE BENEFITED TERRITORIES AND THE PRESENCE OF ILLEGAL ECONOMIC ACTIVITIES EXPLAIN THIS PHENOMENON. In the case of sales, data shows that supported associations have slightly better results than those from other organizations. And the evaluation could not find enough reliable information to compare exportation figures¹⁷.

THE MUNICIPALITIES IN WHICH PMA OPERATES HAVE HAD A RELATIVE REDUCTION IN ILLICIT CROPS COMPARED TO THE REST OF THE COUNTRY. The municipalities where PMA operates have had a relative decrease of illegal crops compared to the rest of the country. Exhibit 8 shows that in 2015 (before the PMA intervention), the average density of hectares with coca crops in the municipalities that had PMA interventions were higher than the average of the other regions that

¹⁷ For exports, we recognize that the information collected at the time of the evaluation was not the best source to assess the performance, but that was the information available then. Data recently received from the IP from their M&E reporting shows the following numbers for exports (in Colombian pesos): 2018, 3,253,408,864; 2019, 10,259,374,120; 2020, 19,618,128,320.

had coca that year. On the other hand, the situation in 2018 changed. For that year, the averages of hectares cultivated with coca are similar, both in the municipalities where PMA operates and in the others. The data shows a generalized increase in the cultivated hectares of coca in the country. However, there is an improvement in the municipalities intervened by PMA regarding the municipalities not intervened.

TABLE 10: LOGARITHM – COCA CULTIVATED HECTARES¹⁸

YEAR	PMA MUNICIPALITIES	NON-PMA MUNICIPALITIES	DIFFERENCE ¹⁹
2015	5.417	4.133	-1.284**
2018	5.690	4.834	-0.856

Crop density aside, when performing a mean-differences test of the hectares of coca cultivated (comparing PMA and non-PMA municipalities), the data indicate that in 2015 the PMA municipalities had, on average, more hectares of coca cultivated than the non-PMA municipalities and that the difference between the two was statistically significant. On the other hand, in 2018, although the PMA municipalities had a higher average of hectares cultivated than other municipalities, the difference was no longer significant, confirming the relative improvement of PMA regions.

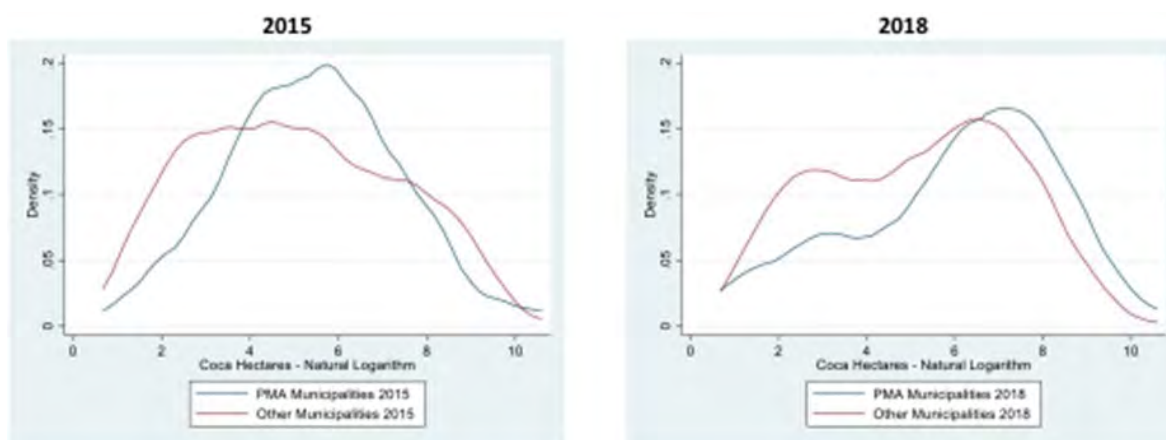


Exhibit 8: Hectares with Coca - PMA Municipalities vs. Non-PMA Municipalities

SOURCE: OWN CALCULATIONS BASED ON SIMCI DATA.

THE REDUCTION OF ILLEGAL CROPS IN THE AREAS WHERE PMA OPERATES HAS INCREASED THE POPULATION'S SENSE OF SECURITY.

One of the improvements with this reduction relates to how males and females perceive safety in areas where PMA works. In this way, PMA is influencing both productive and social issues. One of the consequences is that beneficiaries feel more secure when carrying out a task that is distant from the armed groups.

“Well, [regarding] legality and security, if there are no illicit crops, to give an example, the truth is that there will be no armed groups interested in the region or in the area where the

¹⁸ Source: Our calculations based on SIMCI data.

¹⁹ *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

association is. That is the most striking thing when there are illicit crops, or there is illegal mining and all that [is] easy. That calls all the armed actors who are there waiting to see how they also take advantage of that; in the absence of that [illicit activity], there will be no such difficulty with the armed actors, so there will be security.”

Semi-structured interview, Local official, Caquetá

Illicit crop information is confirmed by analyzing terrorism events in 2016 and 2019 in the areas in which PMA operates. In this regard, Exhibit 9 shows a significant decrease in acts of terrorism in the departments of Antioquia and Nariño. There is no evidence of change in terrorism events in Cauca and Meta, while in Caquetá, there is a slight increase.²⁰

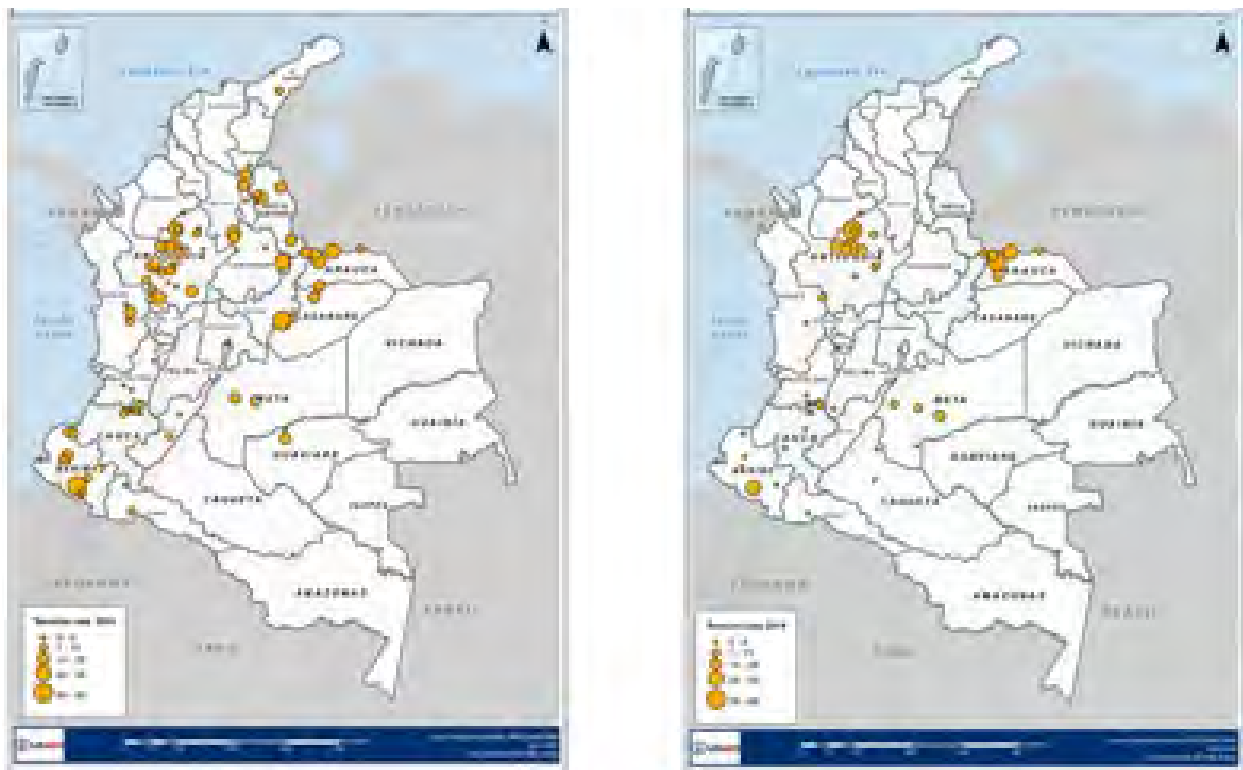


Exhibit 9: Acts of Terrorism

MOST BENEFICIARIES HAVE ACCESS TO A ROAD LESS THAN A KILOMETER AWAY²¹, WHICH IMPROVES THE OPPORTUNITIES FOR MARKETING OF PRODUCTS AND SAFETY.

Investments in the road network in PMA's areas of influence has several effects: one part is related to marketing logistics; the other part has to do with security issues. Given this, the male and female beneficiaries feel that having better connectivity reduces the scope of action of illegal groups, and therefore changes the way they operate.

“Security in the area improves due to the roads; When there are roads and ways to reach the communities, all processes are easier. So that is why it has had an impact on security. Now,

²⁰ We don't have information at the municipal level, so this comparison is not possible.

²¹ This refers to a one-kilometer radius from where we did the interviews (which, in some cases, was the place of residence).

many roads do not have that reach, so that is why those issues weaken.”
Semi-structured interview, Construction Worker, Córdoba

In this sense, it is significant that by 2019 almost all PMA beneficiaries had access to a road less than one kilometer from their place of residence (see Exhibit 10). The positive consequences go beyond marketing and selling the products; they include the perception of security, facilitating access to social services such as education and health. These are factors that improve the quality of life of the population.

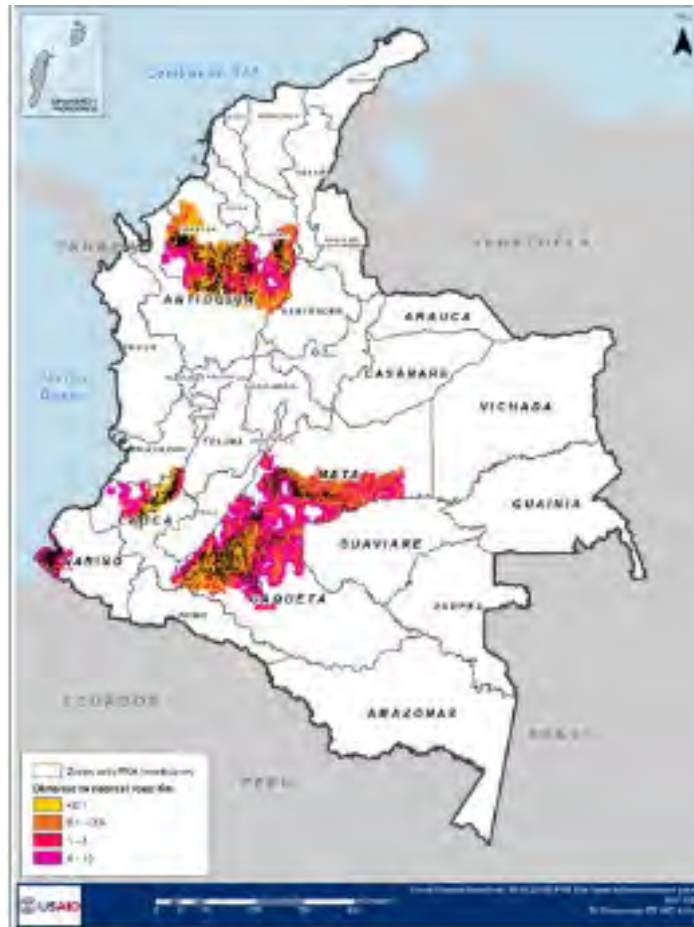


Exhibit 10: Distance to a Road - PMA Beneficiaries

PMA CROPS HAVE LOWER OR EQUAL YIELDS THAN THOSE PRESENTED BY SIMILAR PRODUCTS IN THE REST OF THE COUNTRY AND AREAS SERVICED BY PDETS. The data shows that PMA crops have production levels and yields comparable to those of plantations found in the rest of the PDET areas or the rest of the country, even though PMA operates in territories with

complex problems. These results reflect PMA's success regarding production issues, which is consistent with the perceptions of the beneficiaries (see Exhibit 11)²².

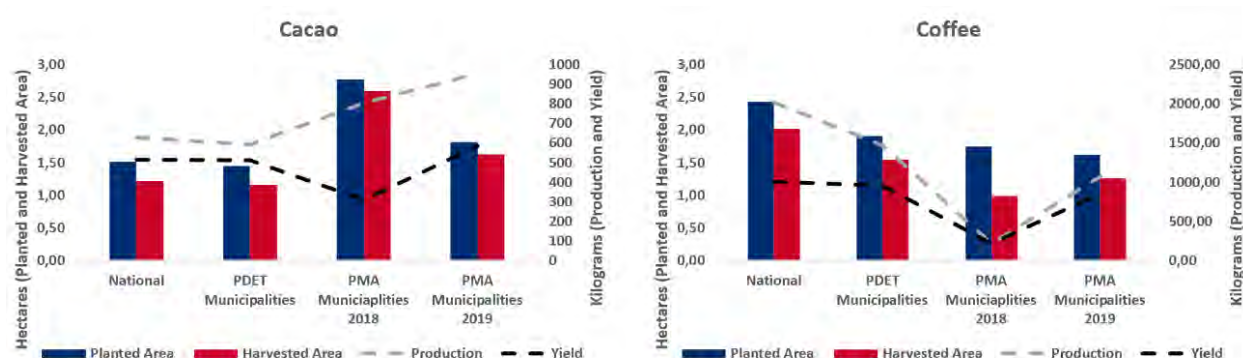


Exhibit 11: PMA crops versus other crops

THE ACTIVITY PARTICIPANTS ACKNOWLEDGE USAID'S CONTINUED PRESENCE IN THE REGION AND RECOGNIZE THE PMA. One topic repeatedly found in interviews with beneficiaries is their acknowledgment of USAID's activities. PMA participants not only discern the Mission's long-standing presence in the territory but can also differentiate the support of the activity.

"For me, the Commercial [Producers'] Alliances Program is the support that USAID gives, that the United States, the United States government gives to the farmers of Colombia, supporting us on licit crops and supporting us on the issue of roads. It is a very valuable contribution for us."

Semi-structured interview, Farmer, Bolívar

"PMA has been fundamental in the institutional field and strengthening institutions. If we see when the intervention began, it was not only to producers and crops, the intervention was also made in each of the municipal committees, finding difficulties in the administrative part, say in accounting."

Semi-structured interview, Farmer, Caquetá

"We were benefited by the Natural Heritage Program. With USAID resources, three collection plants were built. Previously with the Colombia Responde program, we also had donations, consultancies, and some projects to strengthen cultural work; the whole topic of technical assistance."

Semi-structured interview, Farmer, Caquetá

²² We did not have the "starting" information for PMA's beneficiaries. We only had the Fedesarrollo baseline, and we agreed that this was not a good starting point, since the interviewees did not turn out to be beneficiaries. We understand that the PMA has baseline information of the beneficiaries, but this was not available at the time.

THE ACTIVITY AND ILLICIT ECONOMIES

Q5: HOW IS THE PMA ACTIVITY INTERVENTION AFFECTED BY THE LOCAL AND REGIONAL ILLICIT ECONOMIES AT TARGETED MUNICIPALITIES? HOW DOES THE PMA ACTIVITY INTERVENTION AFFECT THOSE ECONOMIES?

- For question 5, USAID asked us to determine if the increase of technical knowledge by farmers, by training sessions and the adoption of new technologies, has offered alternative paths away from illicit options. Also, in areas with security issues, examine how effective are indirect interventions. The scope of this question should not slip to "rural security" related to illicit economies. It is an economic question in nature, asking for market dynamics, and therefore, it should be answered in such a direction.

PMA PROMOTES HUBS OF LICIT ECONOMIC ACTIVITIES IN THE REGIONS, IMPROVING SECURITY CONDITIONS AND STRENGTHENING RELATIONS AMONG THE RESIDENTS.

PMA's municipalities have been affected by illicit crops for years; in many cases, farmers, settlers, and indigenous people turned to coca crops due to pressure from armed groups that flourished by cause of historical state abandonment and the lack of viable economic alternatives. PMA has demonstrated that it is possible and necessary to transition to law-abiding ways of life. The male and female participants declare that most people prefer to be in a legal economy, but reluctantly accept coca crops as a last resort to the armed conflict and state abandonment. A participant from Caquetá told us:

"The rural area [of the municipality] has been ravished by many factors, by the armed conflict, by illicit crops. Well, that helps people gain awareness. They say, 'I am going to work legally, I am going to work well', and I know that most people here are good people seeking to work legally."

Focus group beneficiaries, Caquetá

THE PRODUCTIVE LEGAL OPTIONS OFFERED BY PMA ARE THE SUPPORTED VALUE CHAINS (COCOA, COFFEE, RUBBER, DAIRY PRODUCTS, AND FRUITS AND VEGETABLES).

PMA concentrates its intervention in regions strongly affected by the illicit economy (Nariño, Caquetá, Meta, Bajo Cauca, and Cauca). Targeted municipalities historically have suffered from the presence of illegal armed groups. In the past, these groups used their power to set prices for all crops. Currently, they only focus their attention on coca production and illegal mining. They have no relationship with farmers sowing legal crops; however, they demand information about the projects implemented in areas of influence, impose restrictions on mobility, and oversee entry of foreign visitors.

When the productivity and quality of the products increase, the possibility of consolidation of the licit economy increases.

"As for the issue of legality, much has improved. I have seen that it is something very positive, because the municipality of El Tambo, which is known as one of the areas with most coca plantations (not only in Cauca but at the national level), many people see that such work there is more lucrative or easier. So thanks to these programs, to this support from USAID, it has improved a lot, not only on an economic level, but also from an educational standpoint, or the way of looking at life and, let's say, that they know that they are in a legal business that does not have to be hiding from anyone, or doing anything in secret. For me, that is priceless."

Commercial ally, El Tambo, Cauca

STRENGTHENED MARKETING CHANNELS ENHANCE THE SUSTAINABILITY OF LICIT AGRICULTURAL PROCESSES.

The adoption of licit crops improves the security of a region while reducing the presence of illegal armed groups. Male and female participants in PMA highlight the perception of peace and tranquility that produces a licit crop. They consider it to be the main incentive for producers. It also allows them to feel proud of their work and livelihood, something that does not happen with illicit crops. A local official in Caquetá explains:

“The farmer already understands that the best thing is to be legal and produce a product where he can walk with his [or her] head held high. There begins to be a peace of mind in the producer when he [or she] can radiate a positive example to his (or her) family and environment.”

Semi-structured interview, Local official, Caquetá

In the same sense, a PMA technical assistant in Caquetá told us:

“The main strength of PMA in our area is the construction of peace, hope, development, and the positive change that we are currently having in our region.”

Semi-structured interview, Rubber technical assistant, Caquetá

THE IMPLEMENTATION OF PAC'S TECHNICAL MODEL (DEMONSTRATION PLOTS, TRAINERS LINKED TO ASSOCIATIONS, TECHNICAL VISITS, AND FIELD DAYS) INCREASES SOLIDARITY AMONG THE NEIGHBORS AS IT BRINGS PRODUCERS TOGETHER.

“It seems to me that PMA applies a comprehensive model that changes the producer's mentality in terms of strengthening the families and community organization around the agricultural activity. All this has empowered the small farmer. Learning by doing, a methodology used in demonstration plots, field days where we all meet, and technical assistance, these activities strengthen ties between communities, ties that were previously weak, or did not exist.”

Semi-structured interview, Demonstration plot, Cauca

THE CONSTRUCTION OF REGIONAL ROADS STRENGTHENS THE COMMUNITY'S TRUST IN LOCAL AUTHORITIES AND PROMOTES A SENSE OF BELONGING. PMA's infrastructure component has allowed for a coordinated interaction among the Community Action Boards, local governments, and state institutions such as ART or INVIAS.

WITHOUT THE INVOLVEMENT OF YOUNG MALES AND FEMALES IN AGRICULTURAL ACTIVITIES, THE CONTINUITY OF THE SECTOR AND THE TRANSFER OF KNOWLEDGE ARE AT RISK, WHICH PUTS THE TEMPORARY SUSTAINABILITY OF THE INTERVENTION AT RISK.

The research shows a decrease in the participation of young males and females in agricultural activities. The male and female beneficiaries describe a process of progressive aging of small producers, and there is no foreseeable generational change. It is worth mentioning that PMA is implementing actions that involve youth. We can refer to two of those initiatives. First, the work done with technicians mainly involves young local people; secondly, the activity cooperates with SENA to involve youth in the targeted municipalities. In this regard, a SENA official told us that, unfortunately, most young people do not enroll in agricultural programs; in some cases, participants are below 50 percent of the quota.

Involving young males and females in agricultural work is crucial because it reduces young people's chances of ending up in illegal armed groups or illicit activities. Male and female participants from Caquetá and southern Meta mentioned this situation; in these departments, young people are the primary victims of forced recruitment by illegal armed groups, which is why they migrate to cities like Florencia or Neiva.

Involving youth in fieldwork reduces youth migration to other regions or urban centers. In the south of Bolívar and Córdoba, participants point out that young people migrate to cities like Bucaramanga or Barrancabermeja because of the lack of technical or professional education opportunities in the region.

Participants point out that the disconnection of young people with their parents' agricultural activities is worrying. A woman producing cocoa in Bolívar said:

“On this topic, one looks with great concern at the number of young people leaving the fields. Thus, the towns and cities are filling up with young people. In my case, they were not university students, they finished high school and went to the city (Bucaramanga), and then insisted: ‘Mom sell that farm, what are you doing killing yourself there?’. I ask myself this question, if all young people leave for the city, what will be the future of the people living in the city? Where do the products that people in the city buy come from? Don't they come from the country?”

Semi-structured interview, Demonstration plot, Bolívar

STATE AGENCIES AND LOCAL GOVERNMENTS HAVE SEEN PMA AS A VIABLE MODEL OF AN AGRICULTURAL PROGRAM.

PMA's infrastructure initiatives demonstrate how to implement a community self-management process, and the PDETs can replicate this example. The local officials interviewed said that PMA's regional liaisons have been interested in learning about and linking their work with the PDETs (Territorial-focused Development Programs). A local official said:

“I think there is a relationship (between PMA and the mayor's office): PMA staff have been extremely interested in learning about the PDET issue, the development plans with a regional focus. I would think that they are very well versed on the subject. In the north of Cauca and Valle, PMA has been a good learning experience for the communities; we hope that the same approach can be used in the projects chosen by the PDETs.”

Semi-structured interview, Local official, Valle del Cauca

The implementation of viable production chains shows that it is feasible to shift over to legal crops; this is a lesson learned by PMA that can be imitated by the National Comprehensive Program for Crop Substitution. Male and female PMA participants highlight that establishing marketing channels with producers allows for processes to be sustainable over time, as this is a recurring failure in the plans to substitute illicit crops. If the growers do not find markets or the prices are not fair, they tend to return to illegal crops, where selling the product at a fixed price is guaranteed. A commercial ally of the coconut production chain in Nariño explains:

“I think it is possible, if we can strengthen marketing issues, seeking to attract the coca farmers to switch to coconut. So, we must target the commercial aspect, to the extent that the coca farmers realize that the coconut or cocoa crops are doing well; in that case, he will go back to

licit products. We achieve that with a good-enough market price.”
Semi-structured interview, Business partner, Nariño

EFFECTS OF TERTIARY ROAD IMPROVEMENT

Q6: WHAT SOCIAL AND ECONOMIC EFFECTS CAN BE IDENTIFIED FROM TERTIARY ROADS IMPROVEMENT DIFFERENT THAN CONNECTIVITY TO MARKET HUBS?

PMA'S INTERVENTIONS WITH TERTIARY ROAD IMPROVEMENTS IN TARGETED MUNICIPALITIES HAS BROUGHT POSITIVE SOCIAL AND ECONOMIC EFFECTS. In general, building, improving, or periodic maintenance of roads brings quantifiable changes in people's lives, especially for those living in remote locations. Upgrading a road network usually contributes to advances in the production and marketing of agricultural goods and better security conditions.

FARMERS REPORT DECREASES IN TRAVEL TIMES WHEN MOVING THEIR PRODUCTS THANKS TO THE IMPROVEMENT OF THE TERTIARY ROAD NETWORK. Due to the renovation of tertiary roads, in 16 municipalities producers reported decreases in their travel times between their plots and storage centers. The municipalities with the most significant reductions were Tumaco, Mesetas, Pradera, and San Vicente del Caguán, with decreases of 30 minutes in their times (see Annex 2, Question 6). In the other municipalities, the reduction ranged from five to 30 minutes. Transporting products faster benefits both male and female farmers because it improves efficiency in their value chains and allows an increase in product sales.

PRODUCERS REPORT A REDUCTION IN TRAVEL PRICES AND FREIGHT RATES THANKS TO THE UPGRADES OF THE TERTIARY ROAD NETWORK. For instance, cocoa farmers declare a lower value in the cost of travel and freight charges due to improvements in the tertiary road network (see Exhibit 9 earlier). These reductions benefit the value chain because they can translate into lower production costs and better productivity.

“The thing is, when you cut the time you also cut the freight; those are the benefits we have received from the Activity.”
Semi-structured interview, Caquetá

“It is a tertiary road that ostensibly improved connectivity (...) The savings are significant (...) To make a comparison, a producer paid 1,200 pesos to come here before with his motorcycle, and he now has to pay 500 pesos.”
Semi-structured interview, Cauca

PRODUCERS REPORT AN IMPROVEMENT IN THE QUALITY OF THEIR PRODUCTS AND DELIVERY TIMES DUE TO THE USE OF SMALL VEHICLES AND THE REDUCTION OF ACCIDENTS. The diminution of sharp curves and the drop in traffic flow reduced accidents on the roads that connect producers' farms with storage centers. With this enhancement, male and female farmers report increases in the quality of the transported products, especially in dairy products.

(...) it improves the productivity of farmers when they transport their oranges, their plantain, the products do not have to be squished because the road is in bad shape, and they can get to the market, and people do not have to stop selling their products because of quality issues. It is

something like that.”

Semi-structured interview, Cauca

“With milk, I have seen that those tanks are very helpful because they preserve the milk’s quality, and the price can stay the same. I understand that Nestle, or whoever buys the milk, does a monthly test; if, let’s say, on February 2 they go and do the test and the milk had to wait 2 hours because the car couldn’t get in time, then they’ll only pay 900 pesos.”

Semi-structured interview, Caquetá

ENHANCEMENTS TO THE TERTIARY ROAD NETWORK HAVE ALLOWED THE USE OF THE ROADS DURING ANY SEASON OF THE YEAR AND PROVIDED ACCESS TO NEW TRANSPORTATION COMPANIES, INCREASING THE AVAILABLE OPTIONS.

Improvements in road infrastructure allow greater use of land transportation in seasons such as winter. Increases in land transportation use, coupled with a surge of available transportation companies in the regions, allowed producers to have more options available to transport their products and, therefore, to market them.

“If you could get out of there, you would be stuck, locked in, and couldn’t get out. Now, our families and relatives have small cars and come from the families and can get to our farms and visit us and everything is good.”

Semi-structured interview, Meta

PRODUCERS HAVE OBSERVED CHANGES IN THE TYPE OF VEHICLES THAT TRANSPORT PRODUCTS, FROM ANIMAL TRACTION TO MOTOR VEHICLES, OR FROM SMALL CARS TO LARGER TRUCKS.

Motor vehicles, dumpers, or semitrailers trucks allow farmers to transport products faster and safer, compared to animal-traction vehicles (see Exhibit 12). This transition to better transport vehicles has positive consequences on travel times and connectivity with collection centers.

“(…) even I have taken advantage of that infrastructure because we have beneficiaries in that area. The ease of access has improved 100 percent for us when we must travel to offer technical assistance. Before we had to travel by foot or mule, now we can use the motorcycles.”

Semi-structured interview, Antioquia

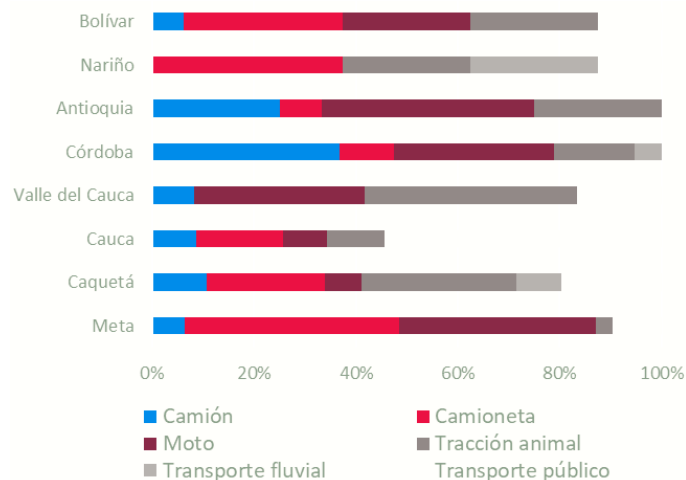


Exhibit 12: Type of Vehicle

SOURCE: QUALITATIVE DATA COLLECTION INSTRUMENTS

AFTER ROAD IMPROVEMENTS, FARMERS CAN USE VEHICLES TO THEIR MAXIMUM CAPACITY; THESE VEHICLES WERE PREVIOUSLY UNDER-USED OUT OF FEAR OF DAMAGING THE MERCHANDISE, CAR, OR TRUCK. Growers do not use vehicles to their limit if the probability of product damage is high because of poor road conditions. For example, farmers prefer not to put their entire production at risk. However, after PMA's intervention on road infrastructure, growers and carriers increased vehicle capacity use. Additionally, male and female farmers perceived a reduction in the contribution of transportation costs to the total cost of their products.

ROAD IMPROVEMENTS HAVE BROUGHT NEW ECONOMIC ACTIVITIES SUCH AS TOURISM.

The improved traveling conditions for vehicles, bicycles, motorcycle taxis, and pedestrians to the municipalities increased tourism. The beneficiaries report that the roads' improvement also allowed the visit of relatives from other regions of the country (see Exhibit 13).

THE COMMUNITY HAD RELEVANT PARTICIPATION IN CONSTRUCTING OR UPGRADING ROADS.

The stakeholders interviewed report that the community had an essential involvement in infrastructure improvement projects. They say that labor was their foremost contribution. However, they were also associated with new capacities in oversight, inventory management, purchasing, and spending. The municipalities that reported the highest community participation were: Mesetas in Meta, Corinto-Miranda in Cauca, and San Vicente del Caguán in Caquetá (see Exhibit 14).



Exhibit 13: Tourism

SOURCE: QUALITATIVE DATA COLLECTION INSTRUMENTS

“(...) in any case, in the road improvement, the community participated because they are very proactive. We are building the culvert, and as soon as we put in the wings and the walls, they would send one or two people to help shovel dirt. That is untrained labor that helps speed-up the process and sometimes leaves some savings. That way, we could use our workers somewhere else to make a hole or something and save time.”

Semi-structured interview, Caquetá

THE COMMUNITIES WERE COMMITTED TO MAINTAINING THE ROADS USING DIFFERENT MECHANISMS. The male and female stakeholders interviewed report that there is a commitment on the part of the communities to carry out periodical maintenance to the road improvements brought by PMA. In 2019, 28 percent of producers reported this commitment to benefit the PMAs efforts to improve roads (see Table 9). The mechanisms they use for such maintenance depend on each community; some schedule one day a month and carry out "mingas" to clean and repair the roads, while others hire road workers and carry out the maintenance every other month (see Exhibit 15).

“(...) once you finish the construction, there is something called ‘road workers’ that are people from the community that do the maintenance to the road for six months. We offered that opportunity to the community so they could gain experience and then bid for that type of work.”

And all the labor and resources were bought here, in Santander, including the materials.”
Semi-structured interview, Cauca

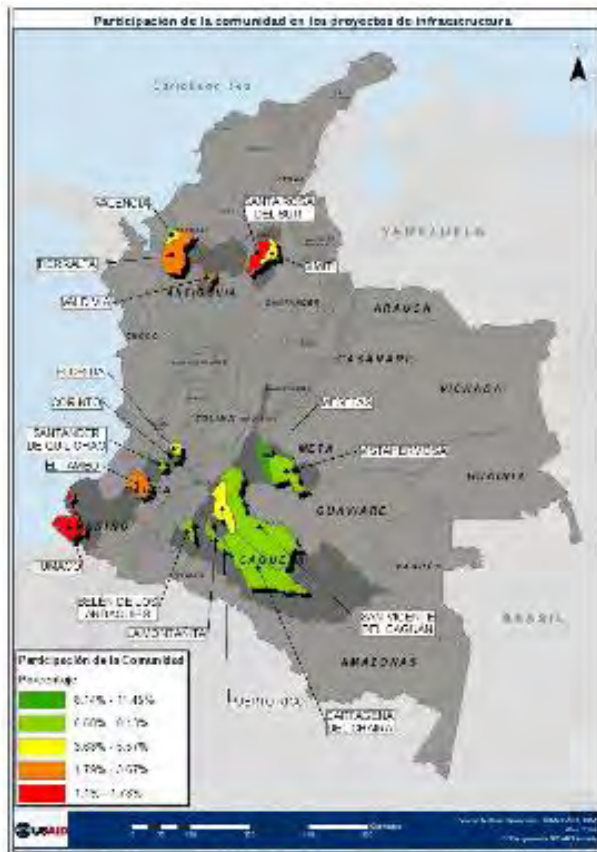


Exhibit 14: Community participation – infrastructure

SOURCE: QUALITATIVE DATA COLLECTION INSTRUMENTS

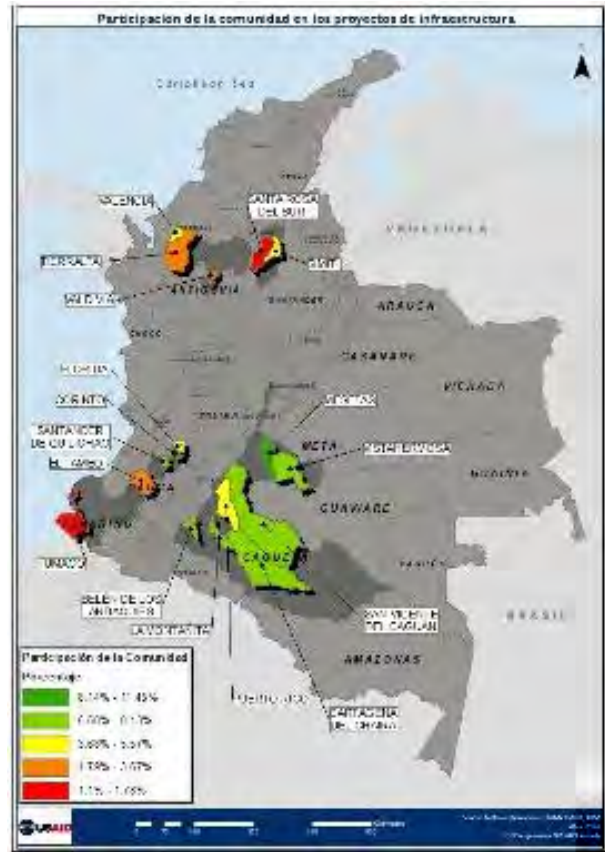


Exhibit 15: Road maintenance

SOURCE: QUALITATIVE DATA COLLECTION INSTRUMENTS

THE ENHANCEMENT OF THE TERTIARY ROAD NETWORK HAS STRENGTHENED RELATIONS BETWEEN THE COMMUNITY AND GOVERNMENT AGENCIES. Because roads are improved, the beneficiaries perceive a closer connection with local government institutions. The male and female beneficiaries report that health and social welfare entities, the police, and the army have an increased presence in the targeted areas. In 2019, 27 percent of producers reported that PMA's intervention motivates local governments to expand the road improvement network (see Table 9). Applying the Social Investment Foundation methodology can account for the improved relationship, as this methodology seeks to consolidate grassroots organizations and promote community work.

“(...) the Activity inserts itself in other viable interventions, like reinforcing the things done by the ART and other government agencies. We worked on that site, but some things were still pending. For instance, some things were unfinished, like the coating, four culverts, and other connectivity things, which prompted PMA to come and say, ‘let us do it.’”

Semi-structured interview, Cauca

“From what I know about road improvement, that helps us institutions and helps growers move their product, which enables marketing processes. Some of the infrastructures will still need

fixing, those municipalities that, due to the conflict, had a significant lag (...) We have to keep our work with the commercial allies, the Rural Development Agency, all the organizations that come, and we as SENA, to achieve the required competitiveness for the municipality of Florida.”
Semi-structured interview, Valle del Cauca

MOST REGIONS WITH ROAD IMPROVEMENT PROJECTS REPORT GREATER CALMNESS, AS THEY SHIFT FROM ILLICIT TO LICIT CROPS. Some producers claim that road improvement is a fundamental change for the transition of some regions towards licit crops. They report that armed groups in these areas are not opposed to this positive change for the community.

“In previous years, this corridor (Monteblanco-La Siberia) was controlled by one group pertaining to the FARC guerrilla. They left this region, and we saw the need to begin doing social investing. We also have there a big group of cacao growers that were benefited from this initiative from a productive standpoint. Obviously, this issue of road construction and what we did within the Activity, to have a road in fair conditions today, helps people strive towards development and reach National Route 25 that crosses our municipality.”
Semi-structured interview, Valle del Cauca

V. EVALUATION RECOMMENDATIONS

We prepared all the recommendations listed below for the implementing partner and USAID. The Recommendations Matrix (see Section VI: Recommendations Matrix) contains this list, a suggested period of implementation, and the respective responsible party or parties. It is vital to consider that some actions go beyond the lifetime of the PMA because the lessons learned are more useful for future projects and might be of USAID's interest in their future programming

The Recommendations Matrix also contains responses from the implementing partner, answering if they thought the implementation of those actions was feasible and timely; the answers for each case were either "Accepted", "Partially Accepted" or "Rejected". The table in Section VI²³ contains the arguments offered by the implementing partner and discussed with us in the pertinent meetings.

In bold letters, in front of each recommendation, appears the functional or structural area of the PMA that might benefit from its implementation.

Technical work: Develop an operational manual for the PMA activity, with specific sections for each component and its services.

Technical work: Write down the technical assistance model for producers; this document can be sorted by typologies of associations, municipalities, or production chains.

Operation – Components I and II: Define a route to certify associations as Organizations in Charge of Agricultural Training (EPSEAS) and improve technical assistance in Good Agricultural Practices (GAP), Good Handling Practices (GHP), Good Farming Practices (GFP), and Good Manufacturing Practices (GMP) (including what has to do with certifications). PMA can also promote written commercial agreements.

Operation – Components I and II: Strengthen the work done with commercial allies to guarantee the continuity of improvement once the PMA activity finishes.

Operation – Component III: Strengthen the infrastructure component to include logistics; this component would have a significant impact on issues such as competitiveness and market opportunities. Consider reinforcing the concepts of tracing and tracking.

Operation – Component III: Increase awareness and train male and female farmers and associations on the importance of transportation costs to increase the economic return from road improvements in the regions.

Operation – Component III: Guarantee that all the tasks implemented by the infrastructure component strategically link to initiatives undertaken by the other two components.

Institutions and governance: Create technical committees by region and value chain to follow-up on the agreements with commercial allies and associations.

²³ Annex I presents this information in Spanish (to capture the original language).

Monitoring and evaluation: Review the methodological design and the sample of data compiled by the PMA activity to respond to its information needs.

Monitoring and evaluation: For the farmer's characterization of 2021, review and enlarge the instrument's scope.²⁴

Monitoring and evaluation: Consolidate and update a stakeholders' database.

Monitoring and evaluation: Include indicators by component and create templates to record the follow-up results.

Sustainability of the intervention: Encourage male and female youth as much as possible to participate in the PMA.

Sustainability of the intervention: Strengthen the relations between the PMA and the Post-Conflict Office, the Regional Renewal Agency (ART), and local governments to implement Territorial-focused Development Programs (PDET's) and the National Comprehensive Program for Crop Substitution.

Sustainability of the intervention: Exchange regional experiences and knowledge among value chains and types of associations.

²⁴ The expansion in scope of the survey used by the PMA occurred as a result of discussions with USAID. These included questions on: Link the producer and the association information; Using the data collected to review the activity's management, process, and impact measurement indicators consistency; reviewing the characterization instrument to know the typologies of producers, associations, municipalities, services, and chains, and their relationship with each other; reviewing the quality of the data; redesigning the variable on association headquarters; including logistics and transportation variables (times, distances, and costs); including variables addressing gender issues.

VI. RECOMMENDATIONS MATRIX

The Recommendations Matrix lists future actions to undertake, based on the PMA evaluation team's recommendations. The activity evaluation team, the Implementing Partner, and the USAID/Colombia COR collectively drafted this matrix through a discussion process lead by the MEL Activity.

On May 27, the evaluation team presented the recommendations derived from the activity's evaluation and discussed alternatives for their implementation, the stakeholders involved, and a possible timeframe (first, second, and third columns of the matrix). The IP then reviewed the proposed recommendations and gave an initial response to each one (accept, partially accept, or reject) and explained their reasons (fourth and fifth columns of the matrix). The MEL activity then held a workshop on June 19 in which we presented responses to the implementing partner's first impressions of each recommendation. In this meeting, we dialogued looking to reach a consensus regarding the Implementing Partner's and the Activity's COR future actions. Notes from that conversation are in columns 6, 7, and 8. Finally, the Implementing Partner and the USAID COR completed the matrix stating the concrete actions and the time frame to implement the accepted recommendations (columns 9 and 10).

The matrix is in the following table:

TABLE 11: RECOMMENDATIONS MATRIX – ACTIONS FOLLOWING PMA EVALUATION

NO	RECOMMENDATION 27/05/2020	IMPLEMENTATION DATE SUGGESTED BY THE EVALUATION 05/27/2020	IP ACCEPTS - PARTIALLY ACCEPTS - REJECTS 06/12/2020	IP REASONS TO ACCEPT - ACCEPT PARTIALLY - REJECT 06/12/2020	IP REASONS TO ACCEPT - ACCEPT PARTIALLY - REJECT 06/19/2020	IMPLEMENTATION DATE SUGGESTED BY THE IP (WHEN ACCEPTED) 06/19/2020	MISSION'S ROLE 06/26/2020	ACTIONS PROPOSED BY THE IP (ACCEPTED RECOMMENDATIONS) 06/19/2020	FEEDBACK TO PROPOSED ACTIONS FROM EVALUATION TEAM (ACCEPTED RECOMMENDATIONS) 06/26/2020
1	Technical work: Develop an operational manual for the PMA activity, with specific sections for each component and its services.	2021 - First Semester	Accepts Partially	We want to wait and see further detail, including the manual proposed by the evaluation team.	Although we understand the rationale to have an operational manual, this is not a contractual obligation. At this stage of the program (with more than 90% of funds committed), we don't perceive this resource's added value. However, we can incorporate some aspects of the proposal into Component 4 as learning contents.	2021 - First Semester	COR follow-up.	Design short modules about technical and operational procedures that can include: a flowchart for requesting proposals; designing a commercial alliance; technical assistance methodologies for different regional contexts; basic technical plans per value chain; commercial strategies per value chain; and commercial strengthening programs.	We consider that the concepts mentioned in the proposed actions fulfill the activities suggested in the recommendation.
2	Technical work: Write down the technical assistance model for producers; this document can be sorted by typologies of associations, municipalities, or production chains.	2021 - First Semester	Accepts Partially	We will wait for a meeting to accept or reject the recommendation.		2021 - First Semester		As stated above, the logical path would be to sort the information by product. For each value chain, we could describe the tools offered to increase productivity and quality and the technical assistance methodology we use for each grower type.	Although the IP mentions the technical assistance methodology, we think it would be convenient to include a timetable describing training steps, decisions, and activities suggested for each context. These actions would help improve the sustainability odds in the long run.

3	Operation – Components I and II: Define a route to certify associations as Organizations in Charge of Agricultural Training (EPSEAS) and improve technical assistance in Good Agricultural Practices -GAP-, Good Handling Practices -GHP-, Good Farming Practices -GFP-, and Good Manufacturing Practices -GMP- (including what has to do with certifications). PMA can also promote written commercial agreements.	2020 - Second Semester	Accepts Partially	We will assess the viability of this certification. We want to explore this subject more.	The activity is already strengthening GAP, GHP, and GMP. The certifications depend on buyer's demand and their funding.	2020 - Second Semester		Using the submitted material as a starting point, PMA will draft a checklist with involved organizations to determine if they currently comply with EPSEA requirements. PMA will define a route to obtain the certification if it makes sense of its business model.	We consider that the concepts mentioned in the proposed actions fulfill the activities suggested in the recommendation.
4	Operation – Components I and II: Strengthen the work done with commercial allies to guarantee the continuity of improvement once the PMA activity finishes.	2021 - First Semester	Rejects	Logistics is a central issue in the activity; traceability, from the origin to the destiny. The answer is NO to this recommendation.					We understand the arguments for rejection. Although field evidence did not offer enough support to confirm those arguments, we accept that the IP is undertaking the proposed actions.

5	Operation – Component III: Strengthen the infrastructure component to include logistics; this component would have a significant impact on issues such as competitiveness and market opportunities. Consider reinforcing the concepts of tracing and tracking.	2021 - First Semester	Rejects	The activity will continue to devise mechanisms to strengthen efforts to achieve sustainability. The activity has always focused its efforts on sustainability.					We understand the arguments for rejection. Although qualitative evidence collected through fieldwork showed that some allies don't know the activity, we accept that the IP is undertaking the proposed actions.
6	Operation – Component III: Increase awareness and train male and female farmers and associations on the importance of transportation costs to increase the economic return from road improvements in the regions.	2021 - First Semester	Rejects	Currently, all of the actions related to infrastructure are linked to growers and brokers.	At the beginning of the activity, we launched some infrastructure projects before having production initiatives in productive nuclei. Nowadays, the activity is working as suggested. For logistic indicators, recommendation 7 is more pertinent, and actions are found there.				
7	Operation – Component III: Guarantee that all the tasks implemented by the infrastructure component strategically link to initiatives undertaken by the other two components.	2020 - Second Semester	Accepts			2020 - Second Semester		The baseline used to begin new infrastructure projects will include other indexes related to transportation and other logistic issues. This step aims to monitor changes and promulgate, among growers and the community, the importance and benefits of improving and maintaining the projects.	We consider that the concepts mentioned in the proposed actions fulfill the activities suggested in the recommendation.

8	Institutions and governance: Create technical committees by region and value chain to follow-up on the agreements with commercial allies and associations.	2020 - Second Semester	Additional Analysis Necessary	USAID's COR suggests additional funding from the MEL activity to augment the information collected and the sample size.	The sample size is designed to be representative by value chain, as explained in the activity's AMELP, approved by USAID. To also be representative by region would imply and additional and significant cost. The information collected by the activity suits the indicator's report's needs and is relevant to make decisions.			The MEL activity will clearly define how to implement Omar's measurement and who should do it.	To define the scope of the recommendation, it is necessary to carry out a detailed analysis of the current information. It would probably be helpful to do a verification that allows us to check if the existing data is useful to answer the evaluation questions and the Mission's new needs.
9	Monitoring and evaluation: Review the methodological design and the sample of data compiled by the PMA activity to respond to its information needs.	2020 - Second Semester	Additional Analysis Necessary	USAID's COR suggests additional funding from the MEL activity to augment the information collected and the sample size.	Unify recommendation with number 8.			The MEL activity will clearly define how to implement Omar's measurement and who should do it.	To define the scope of the recommendation, it is necessary to carry out a detailed analysis of the current information. It would probably be helpful to do a verification that allows us to check if the existing data is useful to answer the evaluation questions and the Mission's new needs.
10	Monitoring and evaluation: For the farmer's characterization of 2021, review and enlarge the instrument's scope.	2020 - Second Semester	Accepts Partially (pending changes in recommendation's wording)	It is important to review the information and instruments provided by the activity.	We already have a stakeholder database for the activity. We suggest writing the recommendation to include additional quality control checks.	2020 - Second Semester		Include additional quality control checkups.	To define the scope of the recommendation, it is necessary to carry out a detailed analysis of the current information. It would probably be helpful to do a verification that allows us to check if the existing data is useful to answer the evaluation questions and the Mission's new needs.

11	Monitoring and evaluation: Consolidate and update a stakeholders' database.	2020 - Second Semester	Accepts Partially (pending changes in recommendation's wording)		We already have indicators by component and the respective templates. This list was designed and agreed with the Mission to be agile for them and us. However, in some cases, the activity is allowed to strengthen current indicators.	2020 - Second Semester		Design additional indicators for infrastructure and technical assistance; they will be part of the current monitoring systems (CIRIS and the annual surveys). The idea is to have an internal follow-up of these indicators, but they will not be included in the AMELP (they should be available to USAID upon request).	To define the scope of the recommendation, it is necessary to carry out a detailed analysis of the current information. It would probably be helpful to do a verification that allows us to check if the existing data is useful to answer the evaluation questions and the Mission's new needs.
12	Monitoring and evaluation: Include indicators by component and create templates to record the follow-up results.	2020 - Second Semester	Rejects	The activity promotes direct relations between growers and commercial allies. The activity tracks products for each value chain. The activity is recording evidence of all of this and will share it with the evaluation team.					We understand the arguments for rejection. Although field evidence did not offer enough support to confirm those arguments, we accept that the IP is undertaking the proposed actions.

13	Sustainability of the intervention: Strengthen the relations between the PMA and the Post-Conflict Office, the Regional Renewal Agency (ART), and local governments to implement Territorial-focused Development Programs (PDETs) and National Comprehensive Program for Crop Substitution (PNIS) .	2020 - Second Semester	Accepts	The activity is interested in strengthening existing relations. The activity will provide results from work done with these agencies. The next step is to look for the ART codes (and from other organizations).		2021 - First Quarter		All the activities are coordinated with the proper government agencies; the model and its results will be shared in a new session. We will continue to support the PNIS in Tumaco (as agreed with USAID) contingent upon security conditions.	

14	Sustainability of the intervention: Encourage male and female youth as much as possible to participate in the PMA.	2020 - Second Semester	We explained this was more a recommendation for USAID (Omar considers that this connects with the Mission's new goals). This subject can be explained in more depth and have its section or annex in the evaluation.	The activity is interested in aiding a generational collaboration instead of displacement. The activity has a vulnerable population indicator that includes youth (12%) and assisted youth (18%). Between March 17 and May 31, youth participation was 13%.	The activity already has a social inclusion strategy that covers youth issues, among other vulnerable groups. Although we recognize the importance of a generational replacement and follow-up, the recommendations are outside the activity's scope. They seem suited for the Mission and a more comprehensive strategy. We will continue to foster participation from young people.		The Mission accepts this recommendation and points out the importance of having an annex that explains this issue's future programming.		Youth issues will be included in the final report's annexes, as requested by USAID.
15	Sustainability of the intervention: Exchange regional experiences and knowledge among value chains and types of associations.	2020 - Second Semester	Accepts	This recommendation is in line with actions under implementation: use radio programs to divulge knowledge and experiences amongst regions. We will build a platform to share the activity's expertise.		2020 - Second Semester		Promote exchanges according to the needs (virtual caravans, farmer's, and buyer's tours). Develop a platform to share learning materials among different stakeholders. Demonstrative sites already exist as an exchange mechanism.	

ANNEX I: RECOMMENDATIONS MATRIX (SPANISH)

The Recommendations Matrix lists future actions to undertake, based on the PMA evaluation team's recommendations. The activity evaluation team, the Implementing Partner, and the USAID/Colombia COR collectively drafted this matrix through a discussion process lead by the MEL Activity.

On May 27, the evaluation team presented the recommendations derived from the activity's evaluation and discussed alternatives for their implementation, the stakeholders involved, and a possible timeframe (first, second, and third columns of the matrix). The IP then reviewed the proposed recommendations and gave an initial response to each one (accept, partially accept, or reject) and explained their reasons (fourth and fifth columns of the matrix). The MEL activity then held a workshop on June 19 in which we presented responses to the implementing partner's first impressions of each recommendation. In this meeting, we dialogued looking to reach a consensus regarding the Implementing Partner's and the Activity's COR future actions. Notes from that conversation are in columns 6, 7, and 8. Finally, the Implementing Partner and the USAID COR completed the matrix stating the concrete actions and the time frame to implement the accepted recommendations (columns 9 and 10).

The matrix is in the following Table 12:

TABLE 12: MATRÍZ DE RECOMENDACIONES - ACCIONES EVALUACIÓN PMA									
NO	RECOMENDACIÓN 27/05/2020	FECHA SUGERIDA POR EL EQUIPO EVALUADOR PARA LA IMPLEMENTACIÓN 27/05/2020	ACEPTA / ACEPTA PARCIALMENTE / RECHAZA (IP) 12/06/2020	RAZONES PARA ACEPTAR / ACEPTAR PARCIALMENTE / RECHAZAR (IP) 12/06/2020	RAZONES PARA ACEPTAR / ACEPTAR PARCIALMENTE / RECHAZAR (IP) 19/06/2020	FECHA PROPUESTA POR EL IP (SI SE ACEPTA) 19/06/2020	ROL DE LA MISIÓN (EN RELACIÓN CON LAS RECOMENDACIONES ACEPTADAS PARCIALMENTE/RECHAZADAS) 26/06/2020	ACCIONES PROPUESTAS POR EL IP (RECOMENDACIONES ACEPTADAS) 19/06/2020	RETROALIMENTACIÓN DEL EQUIPO EVALUADOR EN RELACIÓN A LAS ACCIONES PROPUESTAS (RECOMENDACIONES ACEPTADAS POR EL IP) 26/06/2020

1	Marco técnico y diseño: Construir un manual operativo de la Actividad con manuales específicos por cada uno de los componentes y sus servicios.	Primer Semestre - 2021	Acepta Parcialmente	Esperar a ver más detalle, incluyendo el manual propuesto por el equipo de evaluación.	Aunque entendemos la lógica de tener un manual operativo, no es un requisito contractual y a estas alturas del programa (con 90+% de los fondos programados), no vemos el valor agregado para la implementación de PAC tener un manual formal. Sin embargo, sí hay aspectos de los manuales propuestos que vemos que podríamos incorporar como materiales de aprendizaje bajo nuestro Componente 4.	Primer Semestre - 2021	Se recomienda seguimiento del COR.	Desarrollar breves módulos sobre metodologías técnicas y operativas que podrían incluir un flujograma de procesos de convocatorias; la estructuración de una alianza comercial; metodologías de asistencia técnica de acuerdo a contextos regionales; paquetes tecnológicos básicos por cadena; estrategias comerciales por cadena; y la metodología de fortalecimiento comercial.	Se considera que los elementos mencionados en acciones propuestas corresponden al contenido propuesto en la recomendación.
2	Marco técnico y diseño: Poner por escrito el modelo de asistencia técnica a productores; este modelo podría estar ordenado por tipologías de asociaciones, municipios o cadenas productivas.	Primer Semestre - 2021	Acepta Parcialmente	PMA esperará al detalle de una reunión para aceptar o no la recomendación,		Primer Semestre - 2021		Igual que las acciones arriba. Lo más lógico sería por cadena productiva. Se podría presentar las practicas promovidas por cadena de valor que aumentan la productividad y calidad, y metodología de asistencia técnica según el presupuesto que tenemos por productor.	Si bien se hace referencia a una metodología de asistencia técnica, el equipo evaluador considera necesario incluir un cronograma de fases, decisiones y actividades que explique la prestación de la asistencia técnica según el contexto; esto con el fin de garantizar la sostenibilidad de la intervención al finalizar la actividad.

3	Operación e intervenciones – componentes I y II: Describir una ruta para certificar asociaciones como EPSEAS y fortalecer la asistencia técnica en BPA, BPG, BPO y BPM (certificaciones). Promover acuerdos comerciales escritos.	Segundo Semestre - 2020	Acepta Parcialmente	El programa evaluará la factibilidad de esta certificación. Queremos ver en detalle este tema.	El programa ya está trabajando en fortalecer BPA, BPG y BPO. Las certificaciones dependen de la demanda de compradores y su financiamiento.	Segundo Semestre - 2020		Con base en el material presentado, PAC hará la lista de chequeo con sus organizaciones para determinar su estado actual en cumplimiento con requisitos EPSEA y determinará la ruta para certificación (EPSEA) en los casos en que hace sentido para el modelo de negocio de la organización.	Se considera que los elementos mencionados en acciones propuestas corresponden al contenido propuesto en la recomendación.
4	Operación e intervenciones – componentes I y II: Fortalecer el trabajo con los aliados comerciales para garantizar la sostenibilidad del esfuerzo cuando la Actividad finalice.	Primer Semestre - 2021	Rechaza	El programa seguirá desarrollando o mecanismos para fortalecer este trabajo en pro de la sostenibilidad. El enfoque del programa siempre ha estado en pro de la sostenibilidad.					Se entiende la razón de rechazo de la recomendación. Aunque La información cualitativa recolectada en el marco de la evaluación, mostró que algunos aliados no conocen o conocen poco la actividad, se entiende que el IP ya está realizando las actividades propuestas.

5	Operación e intervenciones – componente III: Fortalecer el componente de Infraestructura, abarcando el concepto de logística; este componente tendría un impacto en temas de competitividad y oportunidades de mercado. Fortalecer los conceptos de trazabilidad y rastreabilidad.	Primer Semestre - 2021	Rechaza	La logística es central en el programa. La trazabilidad, desde la variedad hasta la custodia (rastreadibilidad). La respuesta es NO a la recomendación.					Se entiende la razón de rechazo de la recomendación. Aunque la evidencia recogida en el marco de la evaluación no brindó suficientes elementos para constatar, se entiende que el IP ya está realizando las actividades propuestas.
6	Operación e intervenciones – componente III: Garantizar que las intervenciones del componente de infraestructura estén todas orientadas al apoyo de productores y comercializadores de la Actividad.	Primer Semestre - 2021	Rechaza	Hoy en día todas las intervenciones de infraestructura están orientadas a productores y comercializadores.	Si bien a principios del programa algunas actividades de infraestructura arrancaron antes de establecer las actividades de producción en núcleos productivos, hoy en día el programa sí está trabajando de la forma sugerida. Para el tema de indicadores de logística, va más relacionada con la Recomendación 7 y está contemplada allí.				

7	Operación e intervenciones – componente III: Sensibilizar y capacitar a los productores y asociaciones sobre la importancia de los costos de transporte para lograr el mayor beneficio económico a partir del mejoramiento vial de la región.	Segundo Semestre - 2020	Acepta			Segundo Semestre - 2020		Dentro de la línea base que se toma al momento de arrancar nuevas obras, se incorporarán otros índices relacionados con el transporte y otros temas logísticos con el fin de monitorear los cambios y socializar ante los productores y a la comunidad sobre la importancia y los beneficios de las mejoras y mantenimiento de las mismas.	Se considera que los elementos mencionados en acciones propuestas corresponden al contenido de la recomendación.
8	Evaluación y monitoreo: Revisar el diseño metodológico y el marco de la muestra de la información que recoge la Actividad, de manera que se adapte a sus necesidades.	Segundo Semestre - 2020	Hace Falta Análisis Adicional	El COR de USAID (Omar) propone la posibilidad de un apoyo financiero desde MEL Activity para revisar y eventualmente ampliar el marco de la muestra de la información que se recoge.	El tamaño de la muestra está diseñado para ser representativa por cadena, tal y como esta descrito en el AMELP del programa aprobado por USAID. Obtener representatividad además por regional implicaría un costo adicional significativo. La información que PAC recoge se adapta a las necesidades tanto de reporte de indicadores como para la toma de decisiones.			Definir claramente de parte de Panagora quién y cómo se realizaría la medición sugerida por Omar.	Para definir este alcance, es necesario realizar un análisis muy detallado de la información existente. Posiblemente sería necesario realizar una revisión que permita verificar si la información existente permite contestar a las preguntas de evaluación y responder a las nuevas necesidades de la misión.

9	Evaluación y monitoreo: Analizar y ampliar el instrumento de caracterización de productores para la medición del 2021.	Segundo Semestre - 2020	Hace Falta Análisis Adicional	El COR de USAID (Omar) propone la posibilidad de un apoyo financiero desde MEL Activity para revisar y eventualmente ampliar el marco de la muestra de la información que se recoge.	Unificar sugerencia con la número 8.			Definir claramente de parte de Panagora quién y cómo se realizaría la medición sugerida por Omar.	Para definir este alcance, es necesario realizar un análisis muy detallado de la información existente. Posiblemente sería necesario realizar una revisión que permita verificar si la información existente permite contestar a las preguntas de evaluación y responder a las nuevas necesidades de la misión.
10	Evaluación y monitoreo: Consolidar una base de datos actualizada de actores participantes (todos los involucrados con la Actividad).	Segundo Semestre - 2020	Acepta Parcialmente (según cambios en la redacción de la recomendación)	Se requiere revisar los instrumentos y la información que el Socio Implementador va a proveer.	Ya se cuenta con una base de datos de actores y beneficiarios del programa. Se sugiere redactar la recomendación orientada a incorporar chequeos adicionales de control de calidad.	Segundo Semestre - 2020		Incorporar chequeos adicionales de control de calidad.	Para definir este alcance, es necesario realizar un análisis muy detallado de la información existente. Posiblemente sería necesario realizar una revisión que permita verificar si la información existente permite contestar a las preguntas de evaluación y responder a las nuevas necesidades de la misión.

11	Evaluación y monitoreo: Incluir indicadores por componente y elaborar formatos para el respectivo seguimiento.	Segundo Semestre - 2020	Acepta Parcialmente (según cambios en la redacción de la recomendación)		Ya existen indicadores por componente y formatos correspondientes. Ese listado se diseñó y se acordó con la misión para que fuera ágil tanto para la misión como para el programa. Sin embargo, hay casos específicos que el programa podría fortalecer sus indicadores actuales.	Segundo Semestre - 2020		Incorporar indicadores adicionales relacionados a infraestructura y asistencia técnica. Estos estarán incorporados a los sistemas de monitoreo actuales (tanto CIRIS como las encuestas anuales). Se propone un monitoreo interno de estos indicadores (y estarán disponibles para USAID según solicitud) pero no se incluirán en el AMELP.	Para definir este alcance, es necesario realizar un análisis muy detallado de la información existente. Posiblemente sería necesario realizar una revisión que permita verificar si la información existente permite contestar a las preguntas de evaluación y responder a las nuevas necesidades de la misión.
12	Arquitectura institucional y gobernabilidad: Crear comités técnicos por región y cadena para hacer seguimiento a los acuerdos entre aliados comerciales y asociaciones.	Segundo Semestre - 2020	Rechaza	El programa genera relaciones directas entre productor y aliado comercial. El programa genera trazabilidad; hay un análisis detallado para cada cadena. La actividad está dejando evidencia de todo esto; la evidencia se compartirá con el equipo evaluador.					Se entiende la razón de rechazo de la recomendación. Aunque la evidencia recogida en el marco de la evaluación no brindó suficientes elementos para constatar, se entiende que el IP ya está realizando las actividades propuestas.

13	Sostenibilidad de la intervención: Fortalecer los vínculos de la Actividad con la Alta Consejería de Posconflicto, la ART y los gobiernos locales para el desarrollo de los PDET y PNIS.	Segundo Semestre - 2020	Acepta	Hay interés del Socio Implementador de fortalecer estos vínculos, que ya existen. También se entregará información sobre el trabajo que se ha realizado con estas instituciones. El siguiente paso es buscar los códigos de la ART y las instituciones pertinentes.		Primer Trimestre - 2021		Se vienen coordinando todas las actividades con los diferentes entes gubernamentales; se volverá a hacer una ronda nueva para mostrar el modelo y los resultados. Seguiremos apoyando a PNIS en Tumaco (según lo acordado con USAID) dependiendo de las consideraciones de seguridad.	

14	Sostenibilidad de la intervención: Propender por la mayor participación posible de los jóvenes en la Actividad.	Segundo Semestre - 2020	El equipo evaluador explica que es una recomendación más para USAID (Omar considera que se liga con los nuevos propósitos de la misión, se puede profundizar más en este análisis y tener una sección o anexo en la evaluación para compartir con el equipo).	El programa habla de empalme generacional, no de relevo. El equipo evaluador solicita más información, PMA tiene un indicador de población vulnerable que incluye jóvenes (12%); jóvenes asistidos (18%). Entre 17 de marzo y 31 de mayo, participación de jóvenes del 13%.	El programa ya cuenta con una estrategia de inclusión social que abarca temas de jóvenes entre otras poblaciones vulnerables. Aunque se reconoce la importancia del relevo y empalme generacional, las sugerencias específicas quedan por fuera del alcance del programa y son más adecuadas para abordar en la estrategia más global a nivel de la misión. Continuaremos fomentando participación de los jóvenes.		La Misión acepta la recomendación y señala la importancia de contar con un anexo respecto a este tema para informar programación futura.		En los anexos del informe final se incluirá el tema de jóvenes como fue requerido por USAID.

15	Sostenibilidad de la intervención: Intercambiar conocimiento y experiencias entre regiones por cadena productiva y tipología de asociaciones.	Segundo Semestre - 2020	Acepta	Esta recomendación va en línea con lo que ya se hace; centralizar y acompañar los espacios radiales y virtuales para intercambiar conocimiento y experiencias entre regiones. Se construirá una plataforma que recoja las experiencias del programa.		Segundo Semestre - 2020		Fomentar intercambios (caravanas virtuales; giras de productores y compradores) según necesidad. Se desarrollará una plataforma para compartir materiales de aprendizaje entre diferentes actores del programa. Los sitios demostrativos ya existen como un mecanismo de intercambio.	

ANNEX 2: SUPPLEMENTAL ANALYSIS AND DATA

QUESTION 3

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 1

“Las obras realizadas en la región de Santa Rosa del Sur fueron en primera instancia, la construcción de una placa huella de 15 metros de longitud entre San Cristóbal y el centro de acopio de cacao, ubicado en el área urbana (21 km). El segundo tramo de placa huella tiene una longitud de 135 km y se construyó entre Peñas Blancas y el casco urbano (25 km). En el primer tramo no se registran disminuciones en los tiempos de transporte, mientras que en segundo hay una reducción de 120 minutos a 90, un 25%.”
(Entrevista semiestructurada, Bolívar)

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 2

“En esta región se realizaron 2 obras. La primera de ellas, una estabilización de 3 km en la vereda La Esperanza y la segunda 3 alcantarillas en la vereda El Mirovalle. Desde la región de La Esperanza hasta el centro de acopio (25 km) en el área urbana, se redujo el tiempo de tránsito de 60 a 40 minutos, un 33%, mientras que en la otra ruta (22 km), que pasa por La Orquídea, no se produjeron cambios sustanciales.”
(Entrevista semiestructurada, Caquetá)



Exhibit 16: Organizational Capacity Index

MDP: Manejo democrático y participativo, SEF: Situación económica y financiera, CGAG: Capacidad gerencial, administrativa y de gestión, SOA: Servicios ofrecidos a los asociados y HCDH: habilidades y capacidades en el desarrollo humano.

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

Incremento en ventas de 50% o más entre 2018 y 2019



Exhibit 17: Changes in sales reported by organizations

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 3

“La parte positiva del programa Alianzas Comerciales, es que quede una capacidad instalada en las cadenas productivas, que haya quedado un recurso para el tema de comercialización de los productos. Específicamente con la Asociación lo que buscábamos era que se quedará un recurso para el proceso de compra puntual hacia el productor y comercialización.”

(Actor local, Caquetá)

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 4

“El apoyo es muy bueno, hemos tenido muy acogida por parte de las asociaciones de productores, está dejando establecida una buena capacidad instalada en cada una de las organizaciones, para que luego ellos solos, cuando el programa termine, sigan marchando y sigan trabajando con el tema cacaotero.”

(Aliado comercial cacao, Antioquia)

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 5

“Un 185% de aumento en la capacidad de carga por hectárea, quiero decir que hemos pasado de 0,7 vacas por hectárea, unidad gran ganado por hectárea, a dos. sí, un 35% en mejora en la producción de leche, hemos pasado de 3,7 litros vaca/día, a 5 litros vaca/día. Sí, con las mismas vacas.”

(Equipo Técnico, Caquetá)

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 6

“Afortunadamente en Tumaco es muy pequeño y digamos ese tiempo de 6 meses, pues el árbol está digamos que muy bajo de cosecha, pero luego viene la cosecha y automáticamente se ve significativamente el aumento de la producción y hoy día cuando uno mira las ventas de Chocolate Tumaco, pues uno dice, definitivamente la productividad ha venido aumentando.”

(Extensionista, Nariño)

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 7

“El productor pequeño si sale mal su café, le va mal, ellos le ponen mucho cuidado, las condiciones de suelo son más favorables que otras zonas. El Café del Cauca es un café con nombre y buena calidad, cualquier cliente que compra ese café le cumplen con los requisitos.”

(Actor Local, Cauca)

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 8

“No, nosotros lo que hacemos como asociación es apoyarlos en el tema de las ventas, como los ganaderos somos hartos, entonces se ha fortalecido la cadena láctea pues por núcleos, entonces se les ha apoyado con los tanques de frío y se ha garantizado pues la alianza comercial con ciertas empresas [...]. Y se apoyan con los temas de los bancos bastante porque nosotros somos los que les certificamos al banco que es ganadero y que le hacemos la asistencia técnica, entonces ellos tienen un descuento también en sus, ¿cómo es que se llama? En los intereses, pues con esa certificación que les brindamos. Y somos garantes del tema de la aftosa aquí en el Municipio, entonces nos toca velar por la inocuidad y el bienestar de los animales y pues de la región como total.” (Actor Local, Caquetá).

La organización tuvo acceso a:

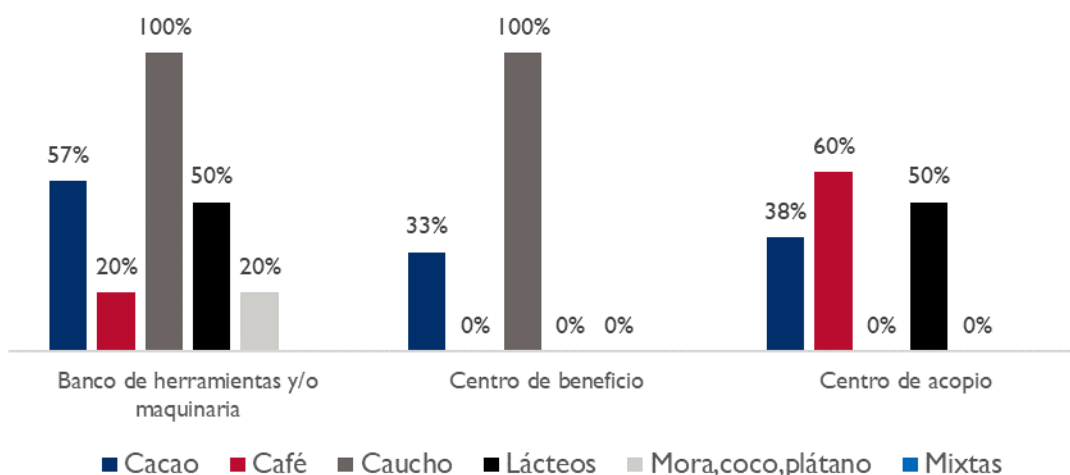


Exhibit 18: Access to productive assets

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 9

“Pero nos hacía falta infraestructura, podíamos también hacerle su infraestructura para mejorar calidad, todo en beneficio del agricultor que mejore calidad y si mejora calidad, mejora ingresos, mejora producción, mejora todo. Entonces son proyectos que se complementan unos con otros, de pronto ese proyecto no traía poda, pero el tema de alianzas comerciales daba la poda, o que el proyecto no traía análisis de suelo, pero aquí había. Entonces son proyectos que se complementan con un beneficio realmente.”

(Actor Local, Bolívar)

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA I 0

“La implementación de 6 sistemas de riego, de 6 parcelas en café. Pero allí como se dice, como todo no es color de rosa, porque uno cuenta lo bueno y lo malo, no es lo malo, son unos inconvenientes que se hay, pero esos inconvenientes, más que todo son por los tiempos, porque fue un proyecto muy chévere, pero fue muy rápido, porque era ‘tome esta plata y usted la tiene que gastar en 3 meses.’” (Actor Local, Valle del Cauca)

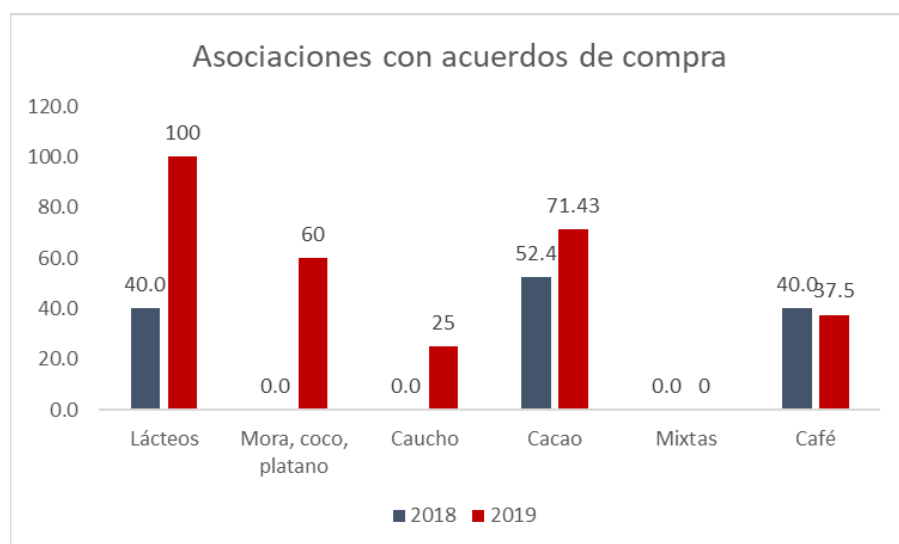


Exhibit I 9: Associations with purchase agreements

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA I 1

“También se hizo al aliado comercial que fue que Quesecar, uno de los comercializadores de queso, el que más compra acá en Cartagena. Se le dio un cuarto frío que, inclusive mañana, se va a hacer la entrega oficial del cuarto frío, ahí al lado de donde está lo de ChoCaguán, también ahí al lado, esa parte también se va a trabajar eso”. (Actor Local, Caquetá)

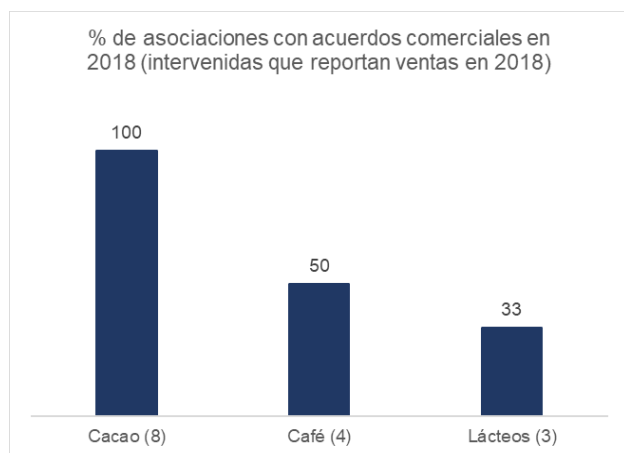


Exhibit 20: Associations with marketing agreements – 2018

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

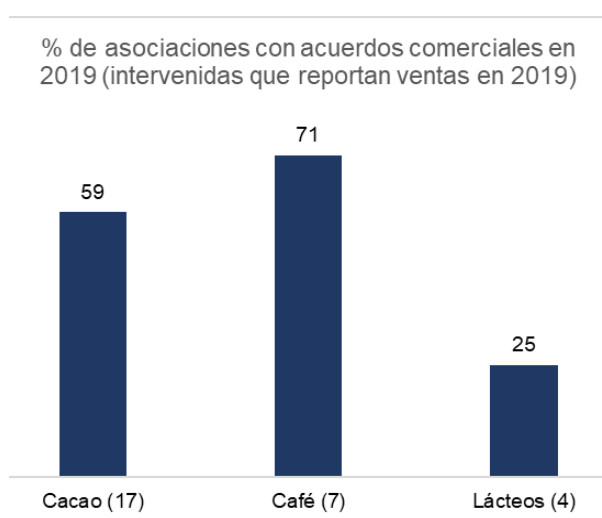


Exhibit 21: Associations with marketing agreements – 2019

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

Asociaciones satisfechas o muy satisfechas con acuerdos de comercialización

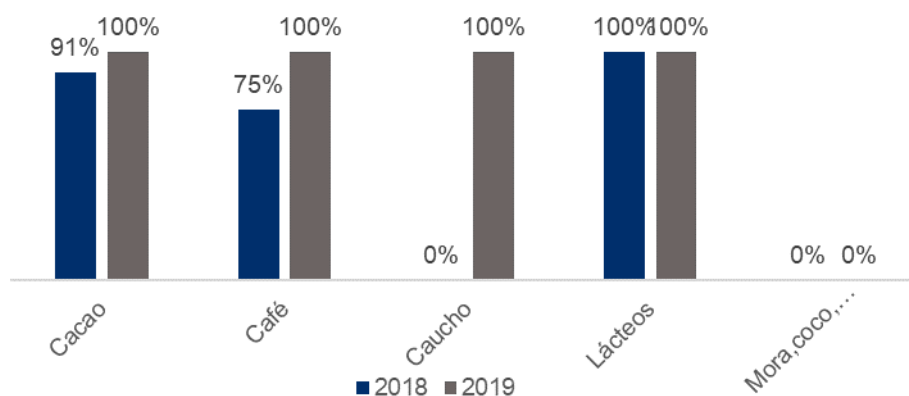


Exhibit 22: Associations satisfied with agreements

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

Asistencia técnica en:

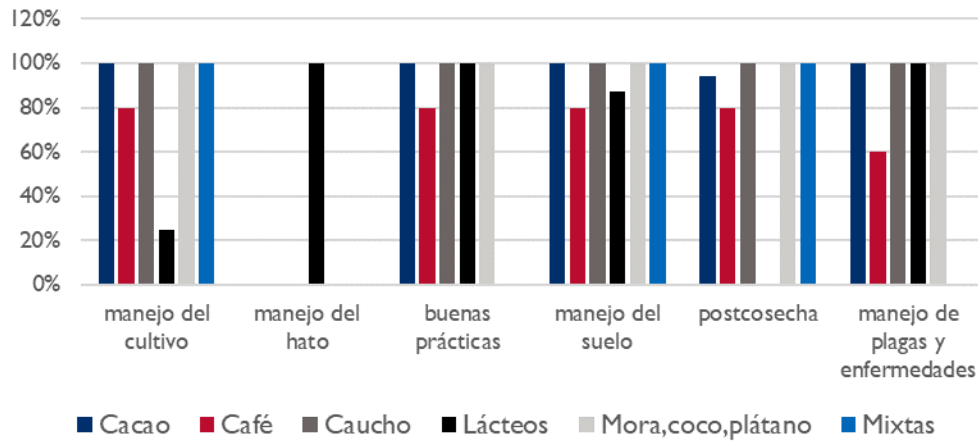


Exhibit 23: Associations that mention technical assistance topics

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

QUESTION 6

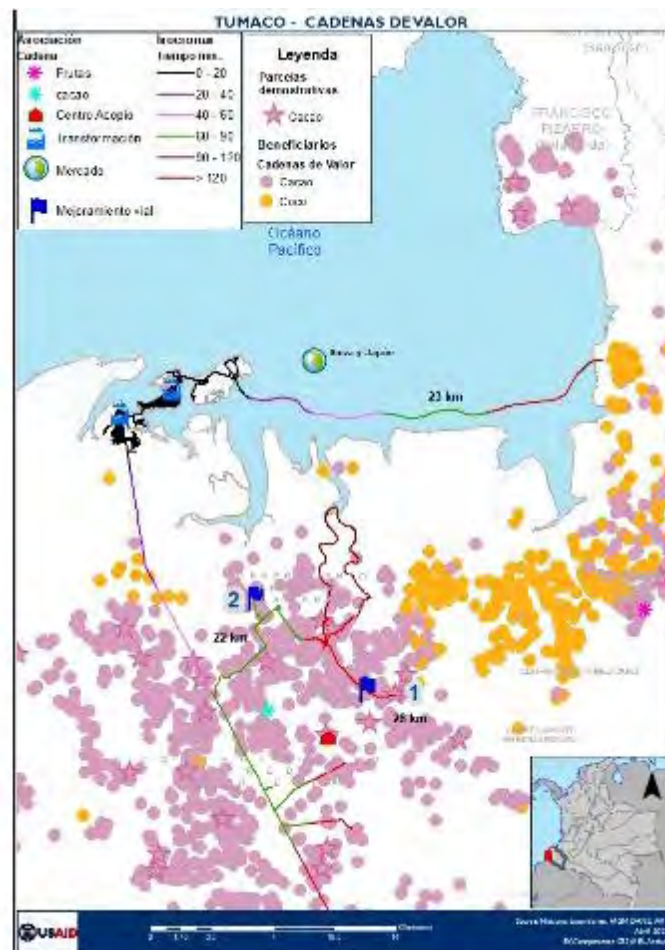


Exhibit 24: Tumaco - Social Map

TABLE 13: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN TUMACO

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 Pinal, Salado	Centro de transformación Cacao Área Urbana Palmira	22	90	60	-30
Zona 2 Las Varas	Centro de transformación Cacao Área Urbana Palmira	28	120	90	-30

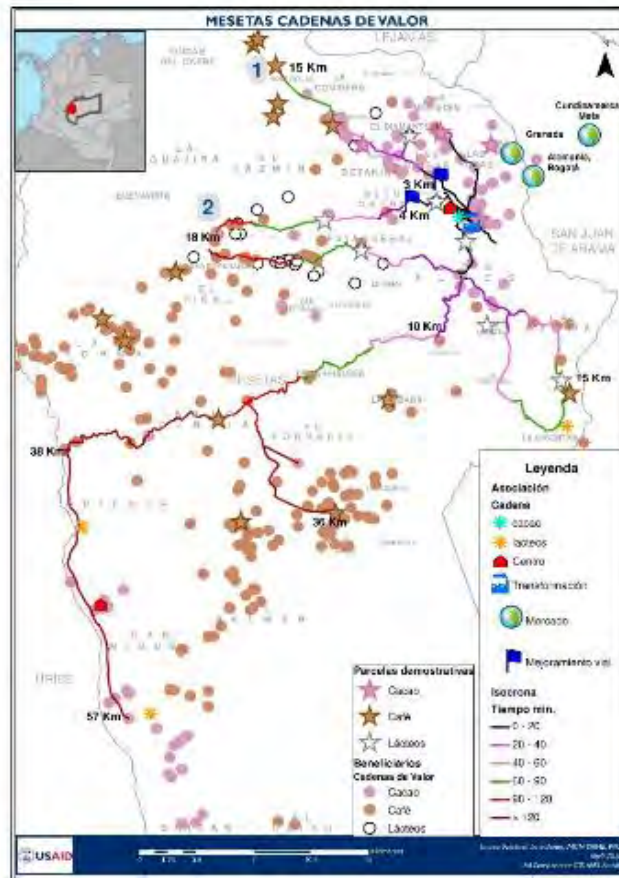


Exhibit 25: Mesetas - Social Map

TABLE 14: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN MESETAS

ZONA	ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	CAMBIO EN TIEMPO
Zona 1	Montebello	Centro de acopio Cacao	15	120	90	-30
Zona 2	Buenavista	Centro de acopio Cacao	18	120	90	-30

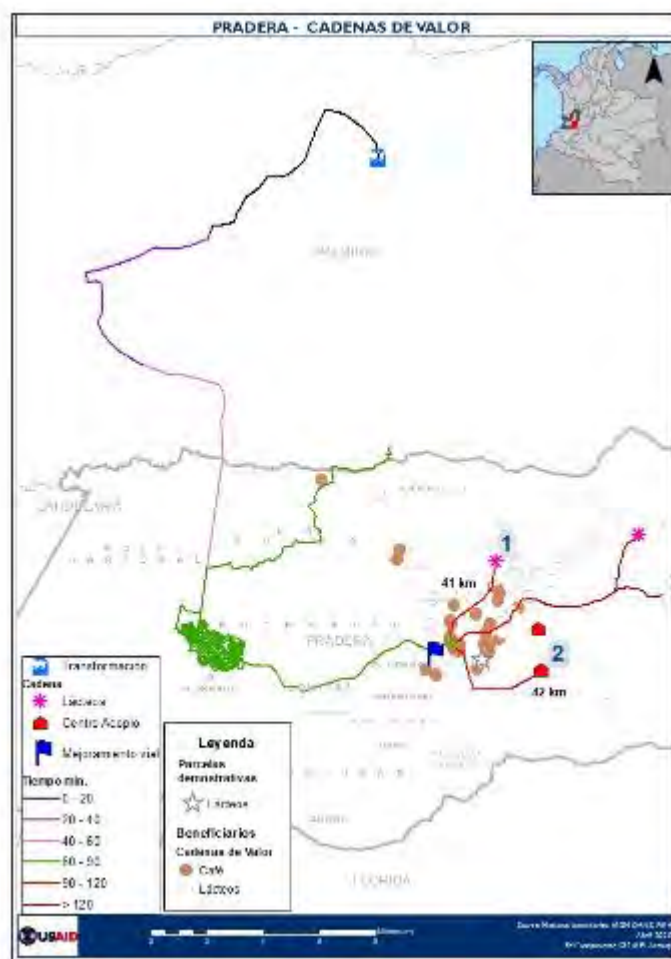


Exhibit 26: Pradera - Social Map

TABLE 15: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN PRADERA

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 La Carbonera	Centro de transformación Lácteos Área Urbana Palmira	41	120	90	-30
Zona 2 El Nogal	Centro de transformación Lácteos Área Urbana Palmira	42	120	90	-30

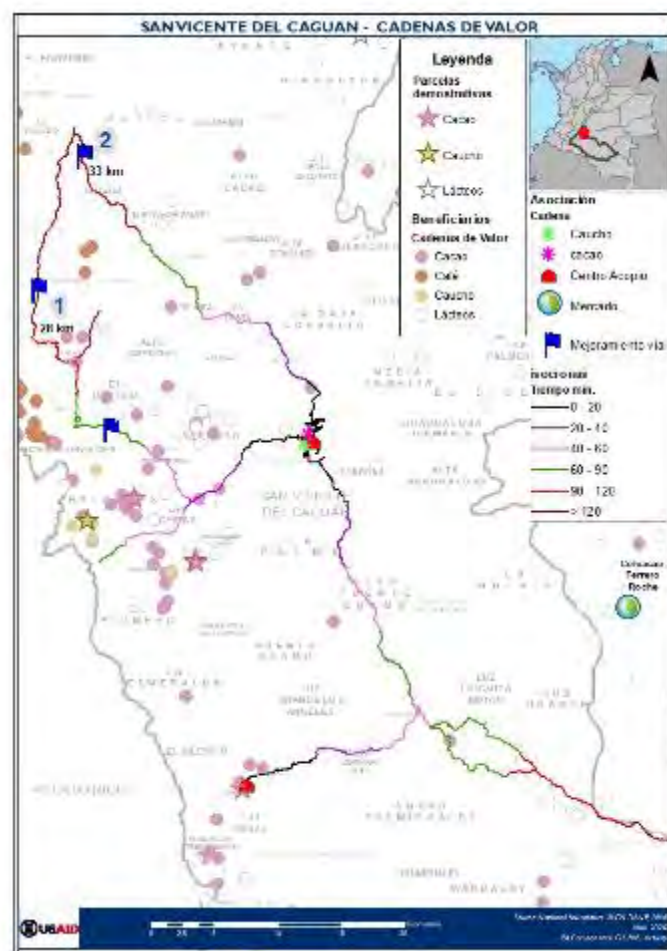


Exhibit 27: San Vicente del Caguán - Social Map

TABLE 16: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN SAN VICENTE DEL CAGUÁN

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 La Ilusión	Centro de acopio cacao Área Urbana	28	90	60	-30
Zona 2 Las Lajas	Centro de acopio cacao Área Urbana	33	120	90	-30

TABLE 17: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN BELÉN DE LOS ANDAQUÍES

ZONA	ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	CAMBIO EN TIEMPO
Zona I	La Pradera	Centro de acopio Cacao	19	60	40	-20

Zona 2	Fragua delicias	Centro de acopio Cacao	35	150	120	-30

TABLE 18: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN SANTA ROSA DEL SUR

ZONA	ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	CAMBIO EN TIEMPO
Zona 1	San Cristóbal	Centro de Acopio Cacao	21	90	90	0
Zona 2	Peñas Blancas	Centro de Acopio Cacao	25	120	90	-30

TABLE 19: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN CORINTO

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 Las Guacas	Centro de acopio Cacao Área Urbana	18	120	120	0
Zona 2 Los Alpes	Centro de acopio Cacao Área Urbana	13	40	40	0

TABLE 20: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN EL TAMBO

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 2.5 km del área Urbana	Centro de acopio Café Área Urbana	2,5	20	10	-10
Zona 2 Uribe	Centro de acopio Café Área Urbana	24	90	60	-30

TABLE 21: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN FLORIDA

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 San Francisco	Centro de acopio Mora Área Urbana	6,5	20	15	-5
Zona 1 La Rivera	Centro de acopio Mora Área Urbana	11	40	20	-20

TABLE 22: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN LA MONTAÑA

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 La Esmeralda y La Reina	Centro de acopio Lácteos Área Urbana	44	90	70	-20
Zona 2 Reina Baja	Centro de acopio Lácteos Área Urbana	58	120	90	-30

TABLE 23: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN PUERTO RICO

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 La Orquídea	Centro de acopio cacao Área Urbana	22	60	60	0
Zona 2 La Esperanza	Centro de acopio cacao Área Urbana	25	60	40	-20

TABLE 24: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN SANTANDER DE QUILICHAO

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 San Cristóbal	Centro de acopio cacao Área Urbana	21	90	90	0
Zona 2 Peñas Blancas	Centro de acopio cacao Área Urbana	25	120	90	-30

TABLE 25: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN SIMITÍ

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 Tigui Bajo	Centro de Transformación Cacao Área Urbana	40	120	90	-30
Zona 2 Margarita Alta	Centro de Transformación Cacao Área Urbana	25	100	100	0

TABLE 26: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN TIERRALTA

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 Guarumal	Centro de Transformación Cacao Área Urbana	16	60	60	0
Zona 2 La Chica	Centro de Transformación Cacao Área Urbana	24	120	120	0

TABLE 27: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN VALDIVIA

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 Monte Blanco	Centro de Transformación Cacao Área Urbana	43	150	120	-30
Zona 2 Colmenas	Centro de Transformación Cacao Área Urbana	29	150	150	0

TABLE 28: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN CARTAGENA DEL CHAIRA

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 La Pradera	Centro de acopio lácteos Área Urbana	7	40	20	-20
Zona 2 Fragua Delicias	Centro de acopio lácteos Área Urbana	19	120	90	-30

TABLE 29: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN VISTA HERMOSA

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 Termales	Centro de acopio cacao Área Urbana	25	90	60	-30
Zona 2 Agua Linda	Centro de acopio cacao Área Urbana	36	120	90	-30

TABLE 30: CARTOGRAFÍA SOCIAL EN VALENCIA

ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	DELTA T
Zona 1 El Reposito	Centro de transformación cacao Área Urbana	11	40	20	-20
Zona 2 Vda. El Águila	Centro de transformación cacao Área Urbana	38	90	60	-30

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 1-CAQUETÁ

“El tema... al reducir tiempo, también reduce costos de transporte, eso es como lo que nos han favorecido a la zona del tema de infraestructura del programa.”

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 1-CAUCA

“Es una vía terciaria que mejoró ostensiblemente el tema de conectividad [...]Y esos ahorros son muchos [...] Por decirte un comparativo, mientras venir un productor antes acá le costaba 1200 pesos venir en su moto todos los días, hoy en día le cuesta 500 pesos.”

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 3-CAUCA

“...mejora la productividad de las personas, cuando saquen su naranja, saquen sus plátanos, no salgan todos apachurrados y lleguen al mercado porque la carretera está mal, llegó acá apachurrado y tenga que dejar de vender sus productos y no los puedan vender de calidad, entonces es algo ligado a eso.”

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 4-CAQUETÁ

“...con el tema de la leche he visto que esos tanques son de mucha ayuda porque ayudan a conservar la calidad de la leche y no varía el precio, tengo entendido que Nestlé o los que compran la leche, ellos hacen una prueba mensual, sí en esta prueba mensual digamos al inicio del 2 de febrero hacen la prueba de su leche van y le hacen y sí tiene digamos se le paso 2 horas que no paso el carro y perdió calidad, entonces le calculan a \$900 pesos.”

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 5-META

“Si usted, se salía de ella ahí quedaba bloqueado, atascado y no podía salir. Entonces, ya las familias o los familiares nuestros ya tienen sus carritos pequeños que vienen de las ciudades y ya pueden venir a nuestras fincas a visitarnos y todo va bien.”

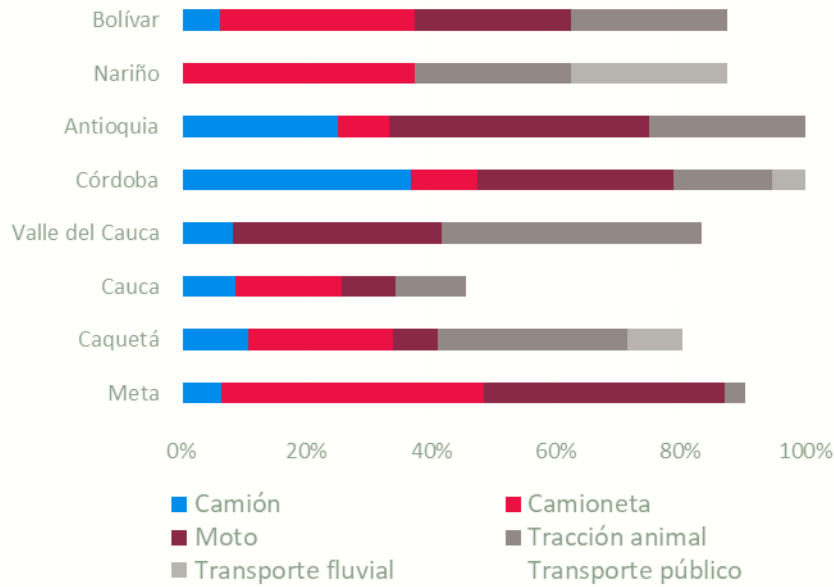


Exhibit 28: Type of Vehicle

FUENTE: INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN CUALITATIVA



Exhibit 29: Tourism

FUENTE: INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN CUALITATIVA

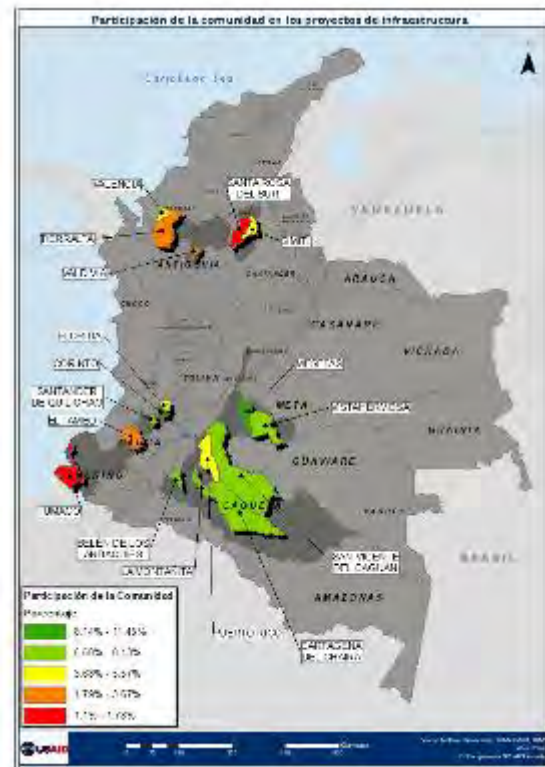


Exhibit 30: Community participation – infrastructure

FUENTE: INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN CUALITATIVA

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 6-ANTIOQUIA

“...yo hasta me he beneficiado de esa infraestructura, porque para nosotros, nosotros tenemos beneficiarios en esa zona y para nosotros ha mejorado un 100% la movilidad para ir a hacer asistencia técnica, antes íbamos a pie o en mula, ahora podemos ir en las motos.”

El mapa presenta lo que se reportó en las entrevistas cualitativas* que hicieron referencia a la categoría de análisis “Participación de la Comunidad en los Proyectos de Infraestructura”.

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 7 -CAQUETÁ

“...en la obra de todas maneras la comunidad tuvo participación porque la comunidad aquí es muy inquieta, nosotros estamos construyendo la alcantarilla apenas hacíamos las aletas y los muros, la comunidad ellos en veces nos mandaban uno o dos para que nos ayudaran a echar tierra que eso es mano de obra no calificada para que nos rindiera y a ver si nos quedaba más plata porque el obrero que estaba ganando el sueldo pues que ya lo poníamos a hacer el hueco en otra parte, entonces la comunidad nos ayudaba para que nos rindiera.”

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 8-CAUCA

“...una vez finalizada la obra hay un término que usan que se llama camineros, que son las personas de la comunidad con la cual se le hace durante 6 meses más mantenimiento a la vía, entonces se le dio la oportunidad a la comunidad de ser la ejecutora de eso, tener la experiencia para poder seguir licitando en ese tipo de obras, y pues toda la mano de obra y el empleo y también los recursos fueron comprados acá en Santander, todos los materiales.”

El mapa (exhibit 16) presenta lo que se reportó en las entrevistas cualitativas* que hicieron referencia a la categoría de análisis “Mantenimiento de la Obra por Municipios”.

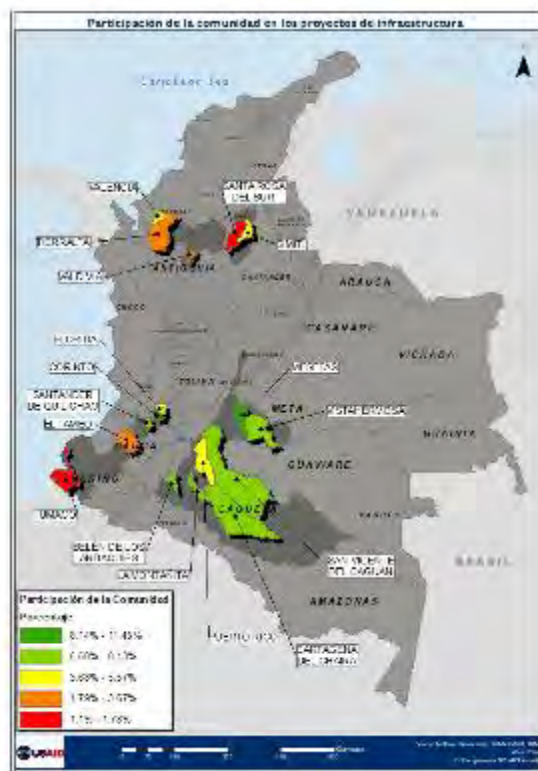


Exhibit 31: Road maintenance

FUENTE: INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN CUALITATIVA

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 9-CAUCA

“...el PAC interviene en donde ya ha habido otras intervenciones que se puedan ligar, como reforzar lo que ha hecho ART y otras entidades del orden gubernamental. Y esa obra se había intervenido, pero habían quedado muchas cosas pendientes. Entonces había quedado pendiente la placa huella, 4 alcantarillas, el tema de conectividad, otras cosas, y eso hizo pues que el PAC dijera, “hagámoslo y ejecutémoslo.”

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 10-VALLE DEL CAUCA

“De lo que conozco en cuestión del arreglo de vías, eso nos ayuda a nosotros como instituciones y a los productores para poder movilizar su producto, y creo que eso ayuda a mejorar los procesos de comercialización. Aun, quedará faltando organizar parte de infraestructura, pero, pues esos municipios que, por los temas de conflicto, pues, tenían un abandono bastante grande [...]. Habrá que seguir trabajando de la mano de Alianzas Comerciales, de la ADR, de todas las instituciones que lleguen y, nosotros como SENA, para, realmente, lograr la competitividad que merece y que debe de tener el municipio de Florida.”

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA 11-ANTIOQUIA

“Este corredor (Monteblanco-La Siberia) fue dominado por el grupo de las FARC en años anteriores, ellos salieron de esta zona y se vio la necesidad de empezar a hacer inversión social allí. Ahí tenemos también un gran número de productores de cacao que fueron impactados por esta iniciativa desde lo productivo y

obviamente desde este tema de apertura de vías, y lo que pudimos hacer también dentro del programa, fue bastante productivo para que hoy haya una vía en medianas condiciones donde la gente pueda reducir esas brechas hacia el desarrollo, hacia la troncal, hacia la ruta nacional 25 que es la que atraviesa nuestro Municipio.”

ANNEX 3: FINDINGS, CONCLUSIONS, AND RECOMMENDATIONS

DOCUMENTO DE HALLAZGOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

PREGUNTA 1: ¿QUÉ TAN EFECTIVOS SON LOS MODELOS USADOS POR LA ACTIVIDAD PAC PARA PROVEER ASISTENCIA TÉCNICA A LAS CADENAS DE VALOR APOYADAS POR USAID?

Para las preguntas 1 y 2, tomar en consideración que los modelos técnicos usados por la Actividad incluyen (i) acciones de transferencia de tecnología, (ii) mejoramiento de prácticas agrícolas y (iii) el uso de varias tecnologías que abarcan la implementación de “parcelas demostrativas”, cuadrillas, capacitación de capacitadores, “mingas” y asistencia técnica directa. También se debe determinar los factores directos e indirectos que han contribuido a la efectividad de estos modelos.

CONCLUSIONES

PI. C1.

La **EFFECTIVIDAD** es la capacidad de las acciones para producir un resultado deseado.

Los resultados identificados están enmarcados en los indicadores que usa la Actividad para medir su impacto o resultado frente a la asistencia técnica prestada.

Los principales resultados deseados son:

- Incremento en ventas de una asociación (pesos);
- Incremento en la productividad de un productor (toneladas/litros por hectárea);
- Incremento en la calidad del producto (certificaciones obtenidas).

El **MODELO** es el conjunto de mecanismos y herramientas que utiliza la Actividad para prestar el servicio de Asistencia Técnica. (PI H1)

• Asistencia técnica con acompañamiento y visitas	• Giras Nacionales
• Parcelas demostrativas	• Capacitación ambiental
• Parcelas réplica	• Fortalecimiento organizacional
• Escuelas de capacitación	• Fortalecimiento a aliados comerciales
• Clubes de calidad	• Acceso y uso de infraestructura y activos productivos
• Formación de formadores	• Certificaciones

PI. C2.

Productividad: Producción, rendimientos y ventas. La mayoría de los productores afirman es que se han aumentado los rendimientos y las ventas. (PI, H2)

PI. C3.

Calidad y certificaciones del producto: La percepción frente a la calidad de los productos ha mejorado a partir de la prestación del servicio de asistencia técnica, sin embargo, el número de certificaciones es bajo (PI, H3)

PI. C4.

Consolidación de mercados: La asistencia técnica coadyuva a la creación, reactivación, consolidación y fortalecimiento de los mercados. (PI, H4)

PI. C5

Procesos de transformación y valor agregado de los productos: La asistencia técnica prestada ha permitido que las asociaciones procesen sus productos para así generarles un valor agregado y poder vender sus productos a un mejor precio. (PI, H5)

PI. C6.

Acceso y uso efectivo de activos productivos: Permite que se brinde y se aplique el modelo de asistencia técnica y se vean mayores resultados. Promueve la asociatividad y el acceso a mercados. (PI, H6)

PI. C7.

Gestión ambiental. Si bien la gestión ambiental no es un propósito directo de la Actividad se evidencia una gestión ambiental positiva. Cuando se presta el servicio de asistencia técnica se incluye el tema de Buenas Prácticas Agrícolas y Ganaderas que trae como variables y módulos el tema ambiental. (PI, H7)

PI. C8.

Los mecanismos usados por la Actividad se muestran, en general, efectivos para proveer asistencia a las cadenas de valor apoyadas por USAID.

Puede haber unos mecanismos más efectivos que otros, pero esta Evaluación no hace una valoración individual de las herramientas, sólo una valoración colectiva. (PI, H8)

HALLAZGOS

PI. HI.

PRINCIPALES EFECTOS DEL MODELO DE ASISTENCIA TECNICA Y SU EFECTIVIDAD

Para poder determinar si el modelo de asistencia técnica es efectivo se debe definir qué se entiende por modelo y efectividad. El modelo tal y como se plantea en el anexo I, es el conjunto de mecanismos y herramientas que utiliza la Actividad para prestar el servicio de Asistencia Técnica; y la efectividad se define como: en qué medida la Actividad logra cumplir los resultados planteados (capacidad de las acciones o intervenciones para producir un resultado deseado). Los resultados identificados a su vez están enmarcados en los indicadores²⁵ que usa la Actividad para medir su impacto o resultado frente a la

²⁵ Los principales indicadores de resultado e impacto que usa la Actividad que miden el efecto directo de la prestación de asistencia técnica son: 1. el incremento en el ingreso de los productores (Value of incremental net income of producers in promoted value chains \$); 2. Incremento en ventas de los productores (Value of smallholder incremental sales generated); 3. Productividad de los productos de las cadenas productivas (Productivity of targeted value chain commodities has/kilos/litro); 4. Número de organizaciones que recibieron asistencia técnica para lograr los estándares mínimos de calidad (Number of firms receiving technical assistance to comply with minimum national or international quality control standards); 5. Número de individuos que han recibido el servicio de asistencia técnica (Number of individuals who have received short-term agricultural sector productivity or food security training); 6. Número de organizaciones fortalecidas (Number of organizations with business performance strengthened).

asistencia técnica prestada. (El modelo de asistencia técnica es un medio para lograr los resultados del Programa), y el nivel de la efectividad se evaluará en términos de los datos recogidos.

Teniendo en cuenta como marco estos indicadores de resultado, se definieron unas categorías de temas principales y secundarios según su nivel de importancia en términos de efectividad y tomando en cuenta la batería de indicadores priorizados por la Actividad, para así describir las conclusiones que llevan a determinar la efectividad del modelo de asistencia técnica.

- **Principales:** Productividad: Producción, rendimientos y ventas; Calidad de producto; Apropiación del conocimiento de la asistencia técnica, desarrollo de capacidades y competencias; Acceso a certificaciones; Consolidación de mercados; y Procesamiento y valor agregado de producto.
- **Secundarios:** Acceso a activos productivos; Gestión ambiental; Fortalecimiento nuclear

Si bien en el presente documento se ilustran algunos resultados que requieren fortalecerse, se puede concluir que el conjunto de mecanismos usados por la Actividad, se muestran en general, efectivos para proveer el servicio de asistencia técnica a las cadenas de valor y sus respectivos productores. Pueden existir unos mecanismos más efectivos que otros, pero esta Evaluación no hace una valoración individual de las herramientas, sólo una valoración colectiva.

PI. H2.

PRODUCTIVIDAD: PRODUCCIÓN, RENDIMIENTOS(KILOS/LITROS/HAS), Y VENTAS (INGRESOS).

- **INDICADOR ASOCIADO:** Value of incremental net income of producers in promoted value chains; Value of smallholder incremental sales generated); Productivity of targeted value chain commodities has/kilos/litro). Number of hectares of target crops supported by the program (custom)

Uno de los principales factores que pueden medir qué tan efectivo es el modelo de la asistencia técnica en los productores, es el aumento de productividad de su cultivo o proyecto, y que esta a su vez se mide en términos de producción, rendimientos y ventas. A partir de esto se puede afirmar que si ha sido efectiva, dado que la mayoría de los productores han logrado aumentar sus rendimientos y ventas. En el caso de los productores afirman tener un incremento en el porcentaje de la producción que se vende, entre en 1 al 10% (para todas las cadenas). Así mismo, los productores de las cadenas de cacao, café y caucho perciben que el 90% de su producción ha sido vendida (Tabla 20). Sin embargo, la percepción frente cambios en producción, ventas y precio de ventas no es tan alto (Tabla 21).

TABLA 31: VENTAS PRODUCTORES INDIVIDUALES	
Cadena	% vendido
Cacao	94.8%
Café	93%
Caucho	91.9%
Fuente: Encuesta a organizaciones	

TABLA 32. CAMBIOS PERCIBIDOS

CAMBIOS PERCIBIDOS	% DE PROD CACAO 2019	% DE PROD CAFE 2019	% DE PROD CAUCHO 2019	% DE PROD LACTEOS 2019
Cambios en producción	52,2%	19,7%	31,9%	47,7%
Cambios en ventas	10,3%	7,8%	10,0%	15,0%
Mejor precio venta	2,6%	10,4%	2,5%	6,4%

Fuente: Encuesta a productores

Por otro lado, la mayoría de las asociaciones afirman un aumento de ventas en sus cultivos, el 60% de las asociaciones afirman tener un incremento de ventas de en un 50% (entre 2018 y 2019), y por región se destaca la región de Córdoba donde el 80% de sus asociaciones lograron este mismo aumento (Tabla 22).

TABLA 33: INCREMENTO DE VENTAS DEL 50%

	REGION			
ASOCIACIONES Y VENTAS	CÓRDOBA	NARIÑO	CAUCA	CAQUETÁ
INCREMENTO DE VENTAS EN UN 50%	80%	40%	63%	64%

Fuente: Encuesta a organizaciones

Si se analiza el comportamiento de las ventas (pesos) y de producción (kilos y litros) por región, el comportamiento varía y se evidencian algunas disminuciones porcentuales (Tablas 23-24). En el caso de cacao seco, para Cordoba se percibe una disminución en producción 23%, y en Caquetá de un 26% respectivamente, sin embargo, sus ventas totales en pesos aumentaron, esto puede deberse porque lograron vender su producto a mayor precio. En el caso de café pergamino, se evidencia una disminución de un 66% en producción y 37% en ventas en la región de Nariño. Frente la cadena de caucho sólo se percibe un incremento de ventas en la región de Caquetá, en un 62.

TABLA 34. VENTAS Y PRODUCCIÓN POR REGION

REGION	VENTAS TOTALES DE CACAO SECO (\$) (2018-2019)	CANTIDAD EN KILOS
Córdoba	29%	-23%
Nariño	-7%	-35%
Cauca	42%	12%
Caquetá	31%	-26%

Fuente: Encuesta a organizaciones

TABLA 35. VENTAS Y PRODUCCIÓN POR REGION

REGION	VENTAS TOTALES DE CAFÉ PERGAMINO (\$) 2018-2019	CANTIDAD EN KILOS
Córdoba	33%	14%
Nariño ²⁶	-37%	-66%
Cauca	96%	16%
Caquetá	0%	0%

Fuente: Encuesta a organizaciones

Adicionalmente, los principales beneficios percibidos van desde la mejora de ingresos y mejora de calidad de vida de los productores locales y localmente, y se empieza a reconocer un aumento en la rentabilidad de la producción agrícola y la diversificación productiva de la región. Esto se puede evidenciar en algunos municipios y cadenas tal como se ilustra a continuación: “En Belén de los Andaquies, los productores identificaron y afirman que, en una parcela de réplica, la producción ha mejorado en más de un 100: “Imagínese este resultado, duplicamos nuestra producción, si un productor producía 80 kilos antes del proyecto, hoy en día está produciendo 160, 220 kilos. Si se le pagaba 5000 pesos antes del proyecto, hoy en día se le está pagando 8000.”.

PI. H3.

CALIDAD Y CERTIFICACIONES DE PRODUCTO.

- **INDICADOR ASOCIADO:** Number of firms receiving technical assistance to comply with minimum national or international quality control standards; Number of firms receiving USG assistance that have obtained certification with (an) international quality control institution(s) in meeting minimum product standards

La percepción de los productores frente a la calidad de productos es que ha mejorado a partir de la prestación del servicio de asistencia técnica prestado, en la cadena de cacao en las regiones de Córdoba, Cauca, y Caquetá, en la cadena de café en Córdoba y Nariño, y en la cadena de lácteos en Córdoba y Cauca. Sin embargo, para la cadena de Mora/coco/plátano no se perciben ningún tipo de ventas de este tipo, esto debido al nivel de maduración de los proyectos (Tabla 25). Cuando se habla de calidad del producto es relativo dependiendo del uso que le vaya a dar el aliado comercial, la calidad no tiene que ver con el procesamiento del producto.

TABLA 36: ASOCIACIONES Y VENTAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA CALIDAD

REGION	CACAO	CAFÉ	LACTEOS	CAUCHO	MORA/COCO/PLATANO
Córdoba	86%	100%	50%	0%	0%

²⁶ La actividad PMA nos ha reportado que tiene proyectos de café en Nariño; sin embargo, estos datos salen de las respuestas que dieron los entrevistados y por eso debemos reportarlo.

Nariño	50%	50%	0%	0%	0%
Cauca	100%	29%	100%	0%	0%
Caquetá	60%	0%	0%	50%	0%
Valdivia	0%	0%	0%	0%	0%

Fuente: Encuesta a organizaciones

Así mismo esto se evidencia en lo que afirman los productores de Miranda que describen los efectos logrados por medio de la asistencia técnica en términos de calidad del grano del café (humedad), productividad y competitividad: “Cuando ya el PAC comienza a intervenir, pues ya comenzamos a educar al productor de cuando tiene que sacar un café con algunas prácticas y ya tenemos un centro de acopio donde también se educa al productor, realmente por qué tienen que sacar la humedad en el rango óptimo, que es el factor de rendimiento, qué beneficios le trae.... entonces ya los productores se van preparando...ya sabían cuál es la calidad, cuál es el procedimiento de protocolo de compra, y ya hoy en día los precios hasta mejoraron porque antes manejaban el precio por debajo de lo que indicaba la Federación.

La asistencia técnica prestada puede tener efectos en los productores en la medida que estos logren certificar sus productos, tal y como lo plantean los indicadores de la misma Actividad, frente a esto se presenta un vacío por parte de la Actividad. Existe un limitado número de asociaciones que actualmente cuentan con certificaciones, registros y marcas propias, sólo el 5% de asociaciones de productores de cacao, aseguran tener certificaciones, y un 9% de productores de café respectivamente (Tabla 26). Adicionalmente, un 15% del total de asociaciones cuentan con registro INVIMA y un 17% con marca registrada (Tabla 27).

TABLA 37. ASOCIACIONES Y CERTIFICADOS

% DE ASOCIACIONES (TOTAL) QUE TIENEN CERTIFICADOS	CADENA PRODUCTIVA
5%	CACAO
9%	CAFÉ
0%	CAUCHO
0%	LACTEOS
22%	MORA-COCO-PLATANO

Fuente: Encuesta a organizaciones

TABLA 38. REGISTRO Y MARCA

REGISTRO Y MARCA	% DE ASOCIACIONES (TOTAL)
Proporción asociaciones con registro INVIMA	15%
Proporción asociaciones con marca registrada	17%

Fuente: Encuesta a organizaciones

Ahora bien, desde la perspectiva de los productores, Se percibe un incremento del 2018 al 2019 en la exigencia de estándares de calidad para las cadenas de Cacao, Café y Caucho. En la cadena de Caucho las exigencias de calidad por parte del intermediario y el procesador aumentaron en un 100% mientras que en el caso de la cadena de lácteos las exigencias de calidad por parte del procesador disminuyeron en un 100% (Tabla 28).

TABLA 39. PRODUCTORES Y ESTANDARES DE CALIDADES DE CALIDAD

CADENA	ASOCIACION	INTERMEDIARIO	PROCESADOR
CACAO	13%	-23%	44%
CAFÉ	14%	30%	0%
CAUCHO	10%	100%	100%
LACTEOS	-30%	25%	-100%

Fuente: Encuesta a organizaciones

APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO DE LA ASISTENCIA TECNICA, DESARROLLO DE CAPACIDADES Y COMPETENCIAS

- **INDICADOR ASOCIADO:** Number of organizations with business performance strengthened.; Number of individuals who have received short-term agricultural sector productivity or food security training

Laos productores reconocen la utilidad de la asistencia técnica que presta la Actividad, esto se evidencia mediante que un alto porcentaje de productores aseguran recibir servicio de asistencia técnica y se encuentran satisfechos con la calidad del servicio (Diagrama 32).

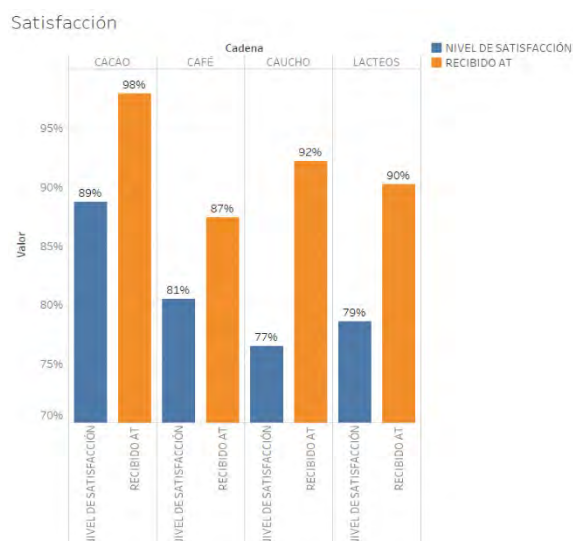


Diagrama 32: Utilidad del Servicio de AT

FUENTE: ENCUESTA A PRODUCTORES

Así mismo de evidencia la apropiación del respectivo conocimiento frente a las diferentes temáticas que se han impartido, esto se puede evidenciar a partir, que un alto porcentaje de asociaciones reconocen como temas relevantes de la prestación de asistencia técnica los siguientes: el manejo de cultivo (84%), buenas prácticas (93%), manejo del suelo (95%) y manejo de plagas y enfermedades (91%) en general para todas las cadenas (Tabla 29).

TABLA 40. TIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA

TEMA DE ASISTENCIA TECNICA	% DE ASOCIACIONES (TOTAL)
Manejo del cultivo	84%
Buenas prácticas	93%
Manejo del suelo	95%
Postcosecha	77%
Manejo de plagas y enfermedades	91%

Fuente: Encuesta a organizaciones

Adicionalmente, se puede hacer una comparación por región, este análisis demuestra que las regiones de Córdoba, Nariño y Cauca, las asociaciones en su totalidad priorizan el tema de buenas prácticas y manejo de plagas y enfermedades (Tabla 30). La asistencia técnica se ha centrado básicamente en generar y desarrollar buenas prácticas agrícolas, ganaderas y manufactureras, para así lograr productos de buena calidad y cumplir con los estándares y condiciones de calidad pactadas con el aliado comercial.

TABLA 41. TIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA POR REGION

	REGION			
ASOCIACIONES QUE RECIBIERON AT EN	CÓRDOBA	NARIÑO	CAUCA	CAQUETÁ
Manejo del cultivo	100%	67%	91%	67%
Manejo del hato	0%	33%	9%	33%
Buenas prácticas	100%	100%	73%	100%
Manejo del suelo	100%	83%	91%	100%
Postcosecha	90%	67%	82%	67%
Manejo de plagas y enfermedades	100%	100%	64%	100%

Fuente: Encuesta a organizaciones

Unos de los mecanismos aplicados como parte del modelo de asistencia técnica son las **parcelas demostrativas y replica** que generan en los productores una efectiva apropiación y aplicación del

conocimiento, y es un mecanismo que a su vez permite lograr un mayor alcance en términos de llegada a más productores, dado que el equipo de asistentes técnicos de la Actividad es limitado. Las experiencias y los buenos resultados de los productores participantes se convierten en la motivación para que otros productores que no fueron incluidos en el programa quieran aplicar las técnicas y buenas prácticas agropecuarias en sus parcelas, y en ocasiones también motiva al productor no beneficiario de la Actividad. Los productores individuales perciben que las parcelas demostrativas han sido útiles para un aprendizaje efectivo (Diagrama 18).

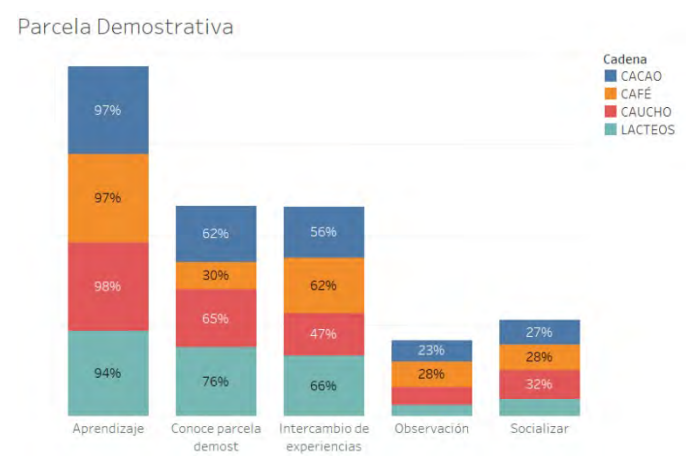


Diagrama 33: Utilidad de las Parcelas Demostrativas
FUENTE: ENCUESTA A PRODUCTORES

Por otro lado, mediante la estrategia de **Formación a Formadores**, se deja capacidad instalada en los territorios, y como medida para la renovación y rehabilitación de cultivos se ha dejado capacidad técnica instalada en personas del territorio que ahora cuentan con la preparación técnica necesaria para la realización de podas y otras labores que los califican como mano de obra calificada para el tratamiento de los cultivos ofreciendo incluso sus servicios a cultivadores que no pertenecen al programa. Esto se evidencia en que existe un alto porcentaje de asociaciones que prestan directamente servicio de asistencia técnica (el 72 por ciento de las asociaciones han prestado el servicio de asistencia técnica directamente en los 2 últimos años).

PI. H4.
CONSOLIDACION DE MERCADOS.

La asistencia técnica prestada tiene una fuerte asociación en crear, reactivar, consolidar y fortalecer los mercados con los que contaban las asociaciones de productores, generar alianzas comerciales con otras asociaciones. Se percibieron algunos factores de mejora por parte del aliado comercial: Precios ofertados a los caficultores (precios definidos por la Federación de Cafeteros y el mercado), acortar el distanciamiento entre productor-aliado; y reconocimiento de valor agregado de procesos de transformación.

El 49% de las asociaciones tiene acuerdos de compra vigentes y el 95% se encuentran satisfechos con estos contratos, sin embargo, el 38% de las asociaciones cuentan con acuerdos de compra verbales (Tabla 12) esto no permite que se logre formalizar las alianzas establecidas y hacerle un debido seguimiento. El porcentaje de satisfacción por parte de los productores demuestra una dinámica de

fidelización de los de los productores y asociados a las condiciones, requerimientos, normas y políticas que la organización establece para los procesos de comercialización con un aliado.

TABLA 42: ASOCIACIONES Y ACUERDOS DE COMPRA

ACUERDOS DE COMPRA	% DE ASOCIACIONES (TOTAL)
Acuerdos de compra vigente	49%
Acuerdos de compra verbales	38%
Satisfechas o muy satisfechas con acuerdos de compra	95%
Alto o muy alto poder de negociación	74%

Fuente: Encuesta a organizaciones

Por otro lado, si se realiza un análisis por región se evidencia que en las regiones de Córdoba, Nariño y Caquetá el cien por ciento de las asociaciones se encuentran satisfechas o muy satisfechas con los acuerdos que tienen establecidos en el momento. La mayoría de las asociaciones de las cuatro regiones consideran que tienen un alto poder de negociación (Tabla 32).

TABLA 43: ASOCIACIONES Y ACUERDOS DE COMPRA

ASOCIACIONES Y RELACION CON MERCADO	REGION			
	CÓRDOBA	NARIÑO	CAUCA	CAQUETÁ
Acuerdos de compra vigente	67%	50%	58%	25%
Acuerdos de compra verbales	20%	56%	57%	0%
Satisfechas o muy satisfechas con acuerdos de compra	100%	100%	86%	100%
Alto o muy alto poder de negociación	60%	78%	86%	50%

Fuente: Encuesta a organizaciones

PI. H5.

PRODUCTOS PROCESADOS Y VALOR AGREGADO. La asistencia técnica prestada ha permitido que las asociaciones procesen sus productos para generar un valor agregado y así poder vender sus productos a un mejor precio. En el caso de la cadena del café se ha fortalecido la figura de microprocesadores donde por medio de estos se ha logrado la maduración del grano, y en el caso del cacao, el 40% de las asociaciones hacen el proceso de transformación del producto (Tabla 33). Para el caso de la región de Nariño, el 75% de las asociaciones de cadena de cacao realizan proceso de transformación a su producto, y el 67% en el caso de Cauca para la misma cadena. En Santa Rosa para la cadena del Café, se brinda asesoría para completar el proceso de transformación de café hasta el producto de consumo final (maquila, compra o renta de maquinaria, subcontratación para transformar el producto).

TABLA 44. ASOCIACIONES Y PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS

% DE ASOCIACIONES	CADENA PRODUCTIVA	TIPO DE PRODUCTO PROCESADO
40%	CACAO	Chocolate de mesa; Licor de Cacao; Confites barras de chocolate y chocolatina; otro
17%	CAFÉ	Café tostado en grano, Café molido; Licor de Café; Confites; Dulces o similares; otro
50%	CAUCHO	Caucho técnicamente especificado; Látex crepado; Látex Centrifugado; otro
15%	LACTEOS	Mantequillas; Queso; Yogurt; Leche en Polvo; Otro

Fuente: Encuesta a organizaciones

PI. H6.

ACCESO Y USO EFECTIVO DE ACTIVOS PRODUCTIVOS. El acceso y uso de activos productivos permite que se brinde y se aplique el modelo de asistencia técnica y se vean mayores resultados, así mismo promueve la asociatividad y el acceso a mercados. Una vez puesto en marcha el uso de cada activo, el impacto de la asistencia técnica se potencializa, como es el caso de los procesos de transformación en productos. En el transcurso de la prestación del servicio de asistencia técnica se ha demostrado que los productores identifican como principal necesidad el acceso de activos para mejorar la productividad de su cultivo, luego han venido accediendo a dichos activos, la mayoría de las asociaciones cuentan con banco de herramientas y/o maquinaria (58%), centros de beneficio (83%) y centros de acopio (54%) (Tabla 34).

TABLA 45. ASOCIACIONES Y TIPO DE ACTIVO

ACTIVOS PRODUCTIVOS	% DE ASOCIACIONES (TOTAL)
Banco de herramientas y/o maquinaria	58%
Centro de beneficio	83%
Centro de acopio	54%

Fuente: Encuesta a organizaciones

Adicionalmente, los productores perciben que la Actividad les ha suministrado en su mayoría insumos, herramientas y Cal (Tabla 35). En algunos casos, se ha logrado mantener una producción constante pese a los cambios climatológicos y regímenes de lluvia mediante, la implementación del sistema de fertirriego riego y de puesta en marcha de reservorio. Se evidencia que el 28% de las asociaciones han administrado sistemas de riego en los últimos dos años, este porcentaje es significativo sin embargo es muy bajo comparado a la cobertura total de todas las asociaciones que se benefician de esta Actividad.

TABLA 46. PRODUCTORES Y ACTIVOS PRODUCTIVOS

ACTIVOS RECIBIDOS	% DE PROD CACAO 2019	% DE PROD CAFE 2019	% DE PROD CAUCHO 2019	% DE PROD LACTEOS 2019

Insumos	38,0%	29,7%	18,0%	60,2%
Herramientas	71,4%	30,7%	5,4%	32,9%
Sistema riego	0,7%	1,1%	0,0%	0,0%
Cal	76,0%	52,6%	32,3%	65,8%

Fuente: Encuesta a productores

PI. H7.

GESTION AMBIENTAL. Si bien la gestión ambiental no es un propósito directo de la Actividad se evidencia una gestión ambiental positiva. Esto dado que cuando se presta el servicio de asistencia técnica se incluye el tema de Buenas Prácticas Agrícolas y Ganaderas que trae como variables y módulos el tema ambiental. Se han implementado prácticas de cuidado del medio ambiente a través de la selección adecuada de agroquímicos, controles fitosanitarios ecológicos, el cuidado de fuentes hídricas y especies nativas, así como la separación y el manejo de residuos orgánicos e inorgánicos. El manejo orgánico del cultivo de café ha disminuido los costos de sostenimiento, mediante el manejo y procesamiento de los residuos de la finca (granos de café no comercializables y residuos domiciliarios) reciclando y empleándolos para la preparación de los abonos orgánicos como bokachi.

Frente al tema de ganadería la percepción de los productores es que mediante el servicio de asistencia técnica se ha logrado implementar prácticas de recuperación del suelo y cambiar de ganadería extensiva a intensiva, como es el caso de los ganaderos del municipio de Puerto Rico: *“Pasar de la ganadería pasar de una ganadería extensiva a intensiva, es lo mejor que puede haber pasado en este sistema silvopastoril, que qué es lo que ojalá todo ganadero se puede implementar y es lo que hemos aprendido, división de potreros a potreros pequeños, de rotación diariamente 30, 40 potreros para que usted entre 40 días vuelva al potrero, eso es lo que tenemos que hacer los ganaderos, ojalá todos los ganaderos del mundo de aquí del Caquetá y Puerto Rico. Sistema intensivo de ganadería, en sistema rotacional de silvopastoril”*.

PI. H8.

CAUSAS Y FACTORES DE EFECTIVIDAD DEL MODELO

Durante el análisis se identificaron causas y elementos que estaban presentes en la actividad, ausentes y que se deben desarrollar, y otros que requerían para así lograr una mayor efectividad en el modelo (Tabla 36). La mayoría de los factores que se enuncian a continuación tienen hallazgos de muy poca frecuencia son soportados en algunos casos encontrados al aplicar los instrumentos cualitativos en los municipios, sin embargo, se considera importante resaltarlos dado que al fortalecerse pueden lograr una mayor efectividad del modelo de asistencia técnica. Estos elementos identificados al ser replicados o fortalecidos, en otros territorios o con otras asociaciones por lo general deben surtir el mismo efecto, a continuación, se enuncian cada uno de ellos.

TABLA 47. TIPOS DE FACTORES	
TIPO DE FACTORES	FACTORES
FACTORES QUE PERMITIERON LA EFECTIVIDAD DEL MODELO	Requisitos de Entrada Mecanismos de Asistencia Técnica

FACTORES NO CONTEMPLADOS EN LA ACTIVIDAD	Modelo y metodologías de Asistencia técnica Alcance y temporalidad del servicio de asistencia técnica
FACTORES QUE DEBEN FORTALECERSE	Aliado comercial como actor prestador de asistencia técnica Mayor exigencia de mercado mayor necesidad de asistencia técnica Extensionistas productores Agrupación de asociaciones Fortalecimientos de asociaciones que contaban con acuerdos comerciales existentes Innovación de prácticas de asistencia técnica y cambios de mentalidad Articulación con otras entidades Activos productivos como insumo al modelo Planes participativos de asistencia técnica Precios diferenciales según valor agregado

PREGUNTA 2: EN CASO EN EL QUE LOS MODELOS TÉCNICOS USADOS POR LA ACTIVIDAD PAC PARA FORTALECER LAS CADENAS DE VALOR APOYADAS POR USAID RESULTEN EFECTIVOS, ¿CUÁLES SON LAS CAUSAS DE ESOS RESULTADOS?

Para las preguntas 1 y 2, tomar en consideración que los modelos técnicos usados por la Actividad incluyen (i) acciones de transferencia de tecnología, (ii) mejoramiento de prácticas agrícolas y (iii) el uso de varias tecnologías que abarcan la implementación de “parcelas demostrativas”, cuadrillas, capacitación de capacitadores, “mingas” y asistencia técnica directa. También se debe determinar los factores directos e indirectos que han contribuido a la efectividad de estos modelos.

CONCLUSIONES

P2. C1.

Requisitos de entrada: Los filtros y criterios de entrada permiten que la Actividad realice una selección adecuada, escogiendo participantes con características suficientes para desarrollar un proyecto productivo y aplicar el servicio de asistencia técnica. (P2. H1)

P2. C2.

Mecanismos de asistencia técnica: Se identificaron mecanismos que desarrolla la Actividad para prestar asistencia técnica a los productores. Se priorizaron temáticas de asistencia técnica que se desarrollan con asociaciones, aliados comerciales, y algunas certificaciones específicas que se otorgan en el marco de la prestación del servicio. Se clasifican los principales activos e infraestructura productiva por cadena, dado que estos son elementos que potencializan el desarrollo de la asistencia técnica y la apropiación de conocimiento. (P2. H2)

Factores no contemplados en la actividad que deben desarrollarse:

P2. C3.

MODELO DE ASISTENCIA TECNICA POR TIPOLOGIAS DE ASOCIACIONES, CADENAS Y REGIONES.

- No hay UN modelo de asistencia técnica a productores; hay una batería de mecanismos o herramientas para transferir conocimiento. (P2. H3.)
- No hay un manual operativo o documento que explique (i) la secuencia para utilizar los mecanismos o (ii) los criterios para escogerlos. (P2. H4)
- No existen metodologías ni material impreso
- Limitado número de asistentes técnicos de la Actividad para prestar AT (pocas visitas o muchos productores por extensionista)
- Temporalidad varía según cadena productiva (P2. H5.)

Factores que deben ser fortalecidos:

P2. C4.

Aliado comercial como actor prestador de asistencia técnica: Que el aliado comercial se involucre en el proceso de asistencia técnica permite que los procesos de producción, transformación y venta se logren de una manera más eficiente y óptima. (P2. H6)

P2. C5.

Mayor exigencia del mercado, mayor necesidad de asistencia técnica: Las asociaciones con acuerdos con aliados comerciales que tienen marca propia, se someten a exigencias de compra más exigentes en cuanto a volumen, calidad y oportunidad de entrega. (P2. H7.)

P2. C6.

Extensionistas productores: Se escogieron productores que también son asistentes técnicos en otras zonas donde se desarrolla la Actividad, permitiendo así que la apropiación de conocimiento sea más efectiva. (P2. H8.)

P2. C7.

Agrupación de asociaciones: Al agrupar asociaciones lograban generar un mayor impacto con las visitas técnicas para prestar asistencia técnica, dado que se pueden desarrollar los mismos módulos para mismas condiciones de proyecto o exigencias de mercado, y así mismo logran negociar mejores condiciones de compra y mayores precios. (P2. H9.)

P2. C8.

Fortalecimiento de asociaciones que contaban con acuerdos comerciales existentes: Cuando las asociaciones ya venían desarrollando sus proyectos con anterioridad y contaban con un aliado comercial, la asistencia técnica se centra en fortalecer la relación existente y mejorar productividad y calidad. (P2. H10.)

P2. C9.

Activos productivos como insumo del modelo: Un factor de éxito identificado es el uso de activos e infraestructura para prestar asistencia técnica especializada en su uso para optimizar procesos, aumentar precio, lograr procesos de transformación del producto y fortalecer asociaciones. (P2. H11.; P2. H12.)

HALLAZGOS.

P2. H1.

FACTORES QUE PERMITIERON LA EFECTIVIDAD DEL MODELO

- **REQUISITOS DE ENTRADA.** Los requisitos de entrada a la Actividad, permiten que se realice un filtro, y los participantes que van a participar tengan las características mínimas para lograr desarrollar un proyecto productivo y aplicar el servicio de asistencia técnica a la medida a las necesidades de los productores y proyectos: Cultivo previo establecido; Asociaciones constituidas legalmente con antigüedad superior a 6 meses; Asociaciones sólidas, con recursos y preferiblemente numerosas; Número mínimo de hectáreas/árboles/cabezas por cadena; Viabilidad técnica; Disponibilidad de recurso humano; entre otros

P2. H2.

MECANISMOS DE ASISTENCIA TECNICA.

Como punto de partida, después de revisar la información recolectada mediante los instrumentos cualitativos, se identificaron mecanismos que desarrolla la Actividad para prestar asistencia técnica a los productores. Así mismo, se priorizaron temáticas de asistencia técnica que se desarrollan con asociaciones, aliados comerciales, y algunas certificaciones específicas que se otorgan en el marco de la prestación del servicio. Se clasifican los principales activos e infraestructura productiva por cadena, dado que estos son elementos que potencializan el desarrollo de la asistencia técnica y la apropiación de conocimiento.

Las asociaciones, productores, extensionistas entrevistados y convocados a grupos focales coincidieron que existen mecanismos específicos por los cuáles se presta el servicio de asistencia técnica, estos se describen a continuación (Tabla 37). La capacitación/asistencia técnica directa es donde más se pudieron extraer ejemplos de temáticas por cadena productiva.

TABLA 48. MECANISMOS (MODELOS) PARA PRESTAR ASISTENCIA TECNICA

TEMA	DESCRIPCIÓN
ASISTENCIA TECNICA, ACOMPAÑAMIENTO, Y VISITAS TECNICAS	ASPECTOS GENERALES
	Se realiza de manera periódica y permite resolver dudas y problemáticas puntuales que presenten los productores participantes de la Actividad.
	Se desarrollan capacitaciones teórico-prácticas
	Se abordan temáticas como manejo agronómico, uso de sistema de fertirriego para lograr respuestas fisiológicas y nutricional de los cultivos
	- Los extensionistas realizan asistencia técnica continua a productores interesados y a las asociaciones de productores, generalmente, cada 15 días o una vez por mes. - Se realizan visitas técnicas y suelen realizarse por solicitud directa del productor, cuando este presenta alguna duda o problemática en específico sobre el manejo del cultivo, los animales o los potreros.
	CADENA DE LACTEOS
	- El extensionista realiza visitas por lo general cada 15 días a diversas fincas y es relacionada con las Buenas Prácticas Ganaderas -BPG- - Para el caso de lácteos las capacitaciones se realizan en temas como la rotación y división de potreros, manejo de praderas, encalamiento, ensilajes, buenas prácticas de ordeño, inseminación, sistema de riego por aspersión, manejo fitosanitario, elaboración de silos de maíz forrajero y sanidad animal. - También se desarrollan temas relacionados con bancos de proteínas, manejo de mastitis, manejo de potreros y praderas, higiene en el ordeño y mejoramiento de la calidad de la leche - Se hizo un protocolo, un plan de asistencia técnica en donde la idea era mejorar desde el suelo, planta, animal en orden secuencial
	CADENA DE CAFE
	La asistencia técnica está orientada principalmente al manejo de podas, al encalamiento, las curvas de nivel, la evaluación de sistemas de riego por goteo en los cultivos de café, postcosecha, beneficio y microprocesadores, con el fin de hacer más eficiente y menos costoso el proceso de producción

CADENA DE CACAO

- Se ofrece asistencia técnica centrada en podas, manejo fitosanitario, manejo de malezas, injertos, manejo de residuos, calidad y humedad del grano y se presta a partir de extensionistas

CAUCHO

- Los temas tratados en la asistencia técnica son en manejo de cultivo por ejemplo la técnica de rayado principalmente, y algunas prácticas ambientales

MORA

- Los proyectos de Mora son pocos, pero se prioriza el apoyo de la actividad en asistencia técnica sobre productividad y competitividad del cultivo, se focaliza principalmente en manejo del cultivo, prevención de enfermedades, y cuidado del fruto, y mantener prácticas ancestrales indígenas.

PLATANO

- Los proyectos de plátano que abarca la Actividad hasta el momento están empezando, luego la asistencia técnica se centra en técnicas de establecimiento (con diferentes densidades de siembra) y manejo del cultivo. Así mismo, en la desfragmentación de la tierra y buenas prácticas agrícolas.

PARCELAS DEMOSTRATIVAS

- El mecanismo que más fue resaltado y priorizado sobre la prestación del servicio de asistencia técnica, son las Parcelas demostrativas, estas se montan con productores interesados, con disponibilidad de tiempo y sentido de responsabilidad. La Actividad realiza visitas a las fincas y da viabilidad técnica para el montaje del proyecto. Con este mecanismo se pretende suplir la deficiencia del alcance de un extensionista por productores, existe un limitado número de extensionistas por número de productores
 - Los productores lo definen como:
 - Un escenario de capacitación que funciona de ejemplo para los productores, debido a que son parcelas donde se aplican buenas prácticas agropecuarias enseñadas por el proyecto, y en la cual se evidencian las mejoras de la producción y/o unidad productiva; y sirven de referente para los demás productores/as del proyecto. (Florida)
 - Es una unidad productiva donde se aplican todas las técnicas, y se desarrollan las diferentes metodologías para un buen desarrollo en el cultivo, donde el productor asume el compromiso de implementación de las buenas prácticas agropecuarias para el buen funcionamiento de la unidad productiva. (Belén de los Andaquies).
 - Plataforma de intercambio entre productores para el aprendizaje de nuevas prácticas agrícolas y ganaderas que han mejorado su productividad y se desarrollan demostraciones de método (Cartagena del Chairá).
-

PARCELAS REPLICA

- Un mecanismo complementario a las parcelas demostrativas son las parcelas replica, que son parcelas que han venido estableciendo algunos usuarios a partir de su participación en los días de campo realizados en las parcelas demostrativas.
- Por lo general en las parcelas replicas se mantiene el aumento de producción (por lo general encima del 50%) y aumento de sus ingresos en un 30%, como el de las parcelas demostrativas.
- Se han establecido “parcelas replica”, que nacen de la buena gestión y compromiso por parte de algunos productores que han replicado el ejemplo de prácticas implementadas en las parcelas demostrativas; estas parcelas replica, no cuentan con los mismos beneficios de las demostrativas, pero se da un impulso a través de la Actividad con recursos ahorrados o sobrantes de otros rubros

ESCUELAS DE CAPACITACIÓN

- Se definen como una técnica de enseñanza donde trata una temática específica del proceso productivo, se desarrollan de manera teórico-práctica, abordando una temática específica del proceso productivo, técnicas básicas y/o buenas prácticas agropecuarias. A través de esta se busca transmitir habilidades y reevaluar prácticas agropecuarias, incentivando además la participación de un amplio número de productores y su núcleo familiar.
- Los productores asisten a reuniones en las parcelas en las cuales los técnicos enseñan haciendo, los temas tratados en una primera jornada son variados de acuerdo con las características y necesidades de la parcela, y en una segunda jornada llevan a la práctica los conceptos tratados se establecen tareas y se exaltan las buenas prácticas agrícolas.

CLUBES DE CALIDAD

En Valdivia se mencionó el mecanismo de clubes de calidad, que consisten en capacitaciones grupales por cercanía geográfica para obtener un cacao de mayor calidad y por lo tanto de mejor precio de ventas.

FORMACIÓN DE FORMADORES

- Formación de formadores, se da mediante un profesional especializado en producción contratado por la Actividad, realiza capacitaciones con los extensionistas y coordinadores de forma mensual.
- Es una estrategia para que los extensionistas y coordinadores se conviertan en formadores de sus comunidades e intercambien conocimientos y experiencias con los productores, y a su vez, como alternativa a la dificultad de ir a campo por parte de los profesionales debido a las condiciones de seguridad

GIRAS NACIONALES

Son un mecanismo de conocimiento y reconocimiento de experiencias de diferentes técnicas agropecuarias, organizacionales de productores de otras regiones, convirtiéndose en una experiencia motivacional e intercambio de saberes

CAPACITACION AMBIENTAL

La Actividad como parte del servicio de Asistencia Técnica, brinda una capacitación integral y transversal al desarrollo de proyectos, sobre temas ambientales, en producción limpia, uso de recursos naturales, fertilizantes orgánicos, siembra de árboles como cercas, y separación de residuos. (H28, H29, H30).

FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Se brinda adicionalmente capacitaciones de fortalecimiento organizacional para generar una capacidad instalada que les permita a las asociaciones crecer y a futuro puedan ejecutar proyectos que les exijan mayor músculo financiero y organizacional.
- El enfoque es integral se promueve la economía solidaria, la visión empresarial y la formalización de la empresa familiar, al igual que se brindan herramientas de gestión para la cooperación local y de cohesión social
- Así mismo, las asociaciones reciben capacitaciones sobre la estructura asociativa y organizativa, mecanismos de toma de decisiones, contabilidad, revisión y ajuste de estatutos, levantamiento actualizado de datos sobre los asociados, y formulación e implementación de mecanismos de financiación -fondos rotatorios, bancos de herramienta
- Se desarrolla la capacidad de negociación de las organizaciones con los aliados comerciales, para que los productores conozcan los estándares de calidad exigidos y la forma de identificar la calidad del producto que van a vender
- Se brinda una capacitación contable con el fin de fortalecer la capacidad administrativa y el funcionamiento de la asociación reciben capacitación contable, software contable

FORTALECIMIENTO A ALIADOS COMERCIALES

Los procesos de capacitación de la Actividad se han centrado en el fortalecimiento de las asociaciones y productores más que al Aliado Comercial, sin embargo, en algunos casos se acompaña a la asociación en la negociación con el aliado para que aliado lograr condiciones justas de compra, sostenimiento de precios, prima por calidad, y seguro de compra de la producción. Así mismo, cuando el Aliado Comercial es pequeño (caso asociación de productores²⁷) se brinda un fortalecimiento a la medida.

ACCESO Y USO DE INFRAESTRUCTURA Y ACTIVOS PRODUCTIVOS

CADENA	MUNICIPIO	TIPO
CACAO	BELEN DE LOS ANDAQUIES	Secaderos, beneficiaderos, y bodegas de almacenamiento.
	TUMACO	Herramientas como motosierra aérea para bajar la altura del árbol de cacao, guadaña, serrucho y horno.
LACTEOS	LA MONTAÑITA	Baldes, cantinas, detergente, pruebas de mastitis, y tanque de enfriamiento.

²⁷ QUESECAR. CARTAGENA DEL CHAIRA. LACTEOS y ACAMAFRUT. LA MONTAÑITA. CACAO

	CARTAGENA DEL CHAIRA	Cuarto frío para el almacenar del queso
	FLORIDA	Paquete tecnológico se entregó a 127 productores 16 bultos de cal por productor y Centro de Acopio
	FLORIDA	Paquete tecnológico relacionado con selección de semilla, enclavamiento, fertirriego, distancias de siembra, preparación de suelos, ensilajes.
	MIRANDA	Paquete tecnológico agronómico, que incluye distancias de siembra de pasturas, selección de semilla, preparación de suelos, fertirriego. El material vegetal (semilla de pasto y maíz) lo han tomado de lo que tienen los productores en la zona
CAFE	SANTANDER DE QUILICHAO	Insumos (fertilizantes, cal, arena de río, melaza, salvado y otros materiales para biopreparados y bokachi) para el abonamiento del suelo.
	TAMBO	Insumos (plástico, malla y alambre) para la construcción de parabólicas o secaderos en forma de invernadero para realizar el secado del café

CERTIFICACIONES

- Buenas prácticas agrícolas
- Buenas prácticas ganaderas
- Brucelosis y tuberculosis
- Buenas prácticas manufactureras

FACTORES NO CONTEMPLADOS POR LA ACTIVIDAD Y QUE DEBEN DESARROLLARSE

P2. H3.

MODELO DE ASISTENCIA TECNICA POR TIPOLOGIAS DE ASOCIACIONES, CADENAS Y REGIONES. Mediante el análisis de la información si bien se presta un servicio de asistencia técnica a la medida por proyecto y asociación, no se evidenció la existencia de un modelo de asistencia técnica como tal diferenciado por región, municipio y asociaciones es por esto por lo que como producto de esta evaluación se hizo una aproximación para definir un modelo como tal a partir de la agrupación de mecanismos que desarrolla la Actividad. Así mismo, no se logró evidenciar que los modelos de asistencia técnica fueran acordes a tipologías de asociaciones, es de suma importancia lograr esa diferenciación por las características propias de cada uno de estos agentes y la maduración de proyectos, que pueden perpetuar o potencializar los modelos.

Los criterios de gradualidad de asociaciones, a su vez permiten que la Actividad pueda atender a nuevas asociaciones de productores y lograr así escalar el impacto y no caer en servicios asistencialistas, y hacer uso efectivo de los recursos en cuestión de la prestación de un servicio acotado a una temporalidad (número de asistentes técnicos por número de productores por un tiempo determinado). Según la información cuantitativa se evidencia que la mayoría de las intervenciones de la Actividad son asociaciones con un alto grado de madurez, esta puede ser una de las tipologías a tomar en cuenta para definir el modelo. Así mismo las asociaciones lograron visibilizar estos aspectos.

P2. H4.

Si bien por medio de esta evaluación se pudo identificar los mecanismos por los cuales el modelo de asistencia técnica se desarrolla e implementa, no se evidenció material o metodologías existentes, sobre los modelos prestados de asistencia técnica, esto permite:

- Un mejor entendimiento por parte del productor y asociación.
- Mejor seguimiento y monitoreo a cada una de las actividades
- Gasto y uso efectivo de recursos
- Modelos presupuestales y eficiencia del gasto según desarrollo de actividades y metas.
- Gestión del conocimiento para mejora de procesos
- Transferencia de conocimiento a otras personas vinculadas a un territorio.
- Comparación de modelos aplicados no solo por sistemas productivos, sino por territorios y tipos de asociaciones.
- Continuidad de intervención por parte de otros actores que permanecen en el territorio una vez la actividad termine.

P2. H5.

ALCANCE Y TEMPORALIDAD DEL SERVICIO DE ASISTENCIA TECNICA. La asistencia técnica al ser un servicio sistemático y constante se puede redireccionar ante eventualidades o eventos que nos han sido previstos, pero requiere por lo general un asistente técnico para cubrir entre 20 a 30

productores al mes para poder así prestar un mejor servicio y realizar el correspondiente seguimiento. En el caso de esta Actividad se evidencia que este es número se supera poniendo en riesgo la calidad del servicio y el acompañamiento sistemático y continuo.: *Para el caso de Simiti, existe un solo extensionista por 300 productores de cacao, si visita a uno diario en un año no alcanza a visitar a todos; Para el caso de Valdivia, La mayoría de los proyectos se realizan de a 20 a 30 visitas por productor en un lapso muy corto, eso hace que el técnico se mida es por números, no de pronto por la calidad de la visita: “Nosotros lo que hemos tratado de hacer, inclusive, pues a veces nos toca correr para tratar de cumplir la meta porque siempre es muy pesada, pero de todos modos, hemos tratado de que la visita se realice de una manera integral, como lo dice Juan”.*

El modelo de operación de la Actividad es por demanda es por esto por lo que es importante fijar la temporalidad de intervención y los criterios de gradualidad por tipología de municipio y cadena, para poder así tener un mayor alcance y cobertura de asociaciones en el tiempo. En algunos casos como en el caso de cultivos de plátano y de caucho los efectos de asistencia técnica no se lograron percibir al momento de levantar la información de la evaluación, porque son cultivos recientemente instalados, luego se evidencia que el modelo de asistencia técnica requiere de tiempo para poder medir resultados directos, existen algunos proyectos que posiblemente se vean los resultados una vez terminado la operación de la actividad

FACTORES CONTEMPLADOS POR LA ACTIVIDAD QUE DEBEN FORTALECERSE

P2. H6.

ALIADO COMERCIAL COMO ACTOR PRESTADOR DE ASISTENCIA TECNICA. El que el aliado comercial se involucre en el proceso de asistencia técnica permite que los procesos de producción, transformación y venta se logren de una manera más eficiente y óptima. Así mismo, cuando se dieron relaciones sincrónicas entre el fortalecimiento del productor y el fortalecimiento del aliado comercial, los resultados logrados generaban un mayor impacto en términos de productividad y competitividad. Los aliados comerciales juegan un papel clave en el proceso de asistencia técnica, la cual debe responder a los requerimientos del producto definidos por el aliado comercial, en aspectos como el volumen, calidad y oportunidad requerida en el agronegocio. En muchos casos el aliado comercial se vincula con capacitaciones y asesorías en temas de postcosecha y logística. Eventualmente aporta para estos fines bienes o servicios: *Frente a esto BANEXPORT prestaban las carpas y ofrecieron un técnico según las recomendaciones de las cosechas del año.*

P2. H7.

MAYOR EXIGENCIA DE MERCADO MAYOR NECESIDAD DE ASISTENCIA TECNICA.

Muchas de las asociaciones que tienen acuerdos con aliados comerciales que tienen marca propia o no son maquiladores, se someten a exigencias de compra más exigentes en cuanto a volúmenes, calidades y temporalidades de entrega. Al acordar estas condiciones con los aliados comerciales, demandan una asistencia técnica más especializada, continua, permanente y a la medida: *En el Tambo, los productores no les venden a empresas que no tengan marca propia o a maquiladores... Parmalat tiene su marca, Alpina tiene su marca... no le vendemos a maquiladores, entonces no le vendemos Alivar, no le vendemos a Mister Queen, no le vendemos a otras empresas que igual son grandes, pero no tienen marcas propias.*

P2. H8.

EXTENSIONISTAS PRODUCTORES. Se escogieron productores que a su vez son asistentes técnicos de otras zonas donde se desarrolla el programa, permitiendo así que la apropiación de conocimiento sea más efectivo dado que el extensionista hace parte de la comunidad y del mismo

territorio y conoce de cerca las prácticas de los sistemas productivos y las necesidades propias de cada uno de estos: *En Florida, se creó una Epsagro denominada CIDESOC que firma los convenios agrupando las asociaciones Nasafrut y Aprogua para el convenio de mora, y Tecniganado y Agroferia del municipio de Pradera para el convenio de lácteos.*

P2. H9.

AGRUPACION DE ASOCIACIONES. Al agrupar asociaciones lograban generar un mayor impacto con las visitas técnicas para prestar asistencia técnica, dado que se pueden desarrollar los mismos módulos para mismas condiciones de proyecto o exigencias de mercado, y así mismo logran negociar mejores condiciones de compra y mayores precios: *Para el caso de Corinto, se unieron tres asociaciones de productores de café para establecer el convenio con ASPROCAM; En Pradera y Florida, el establecimiento de los convenios para las cadenas productivas de lácteos y mora se establecieron a través de CIDESOC debido a que las organizaciones en Florida y Pradera son muy pequeñas; esta corporación, a su vez, administra y ejecuta los recursos y acompañamiento.*

P2. H10.

FORTALECIMIENTO DE ASOCIACIONES QUE CONTABAN CON ACUERDOS COMERCIALES EXISTENTES.

Cuando las asociaciones ya venían desarrollando sus proyectos con anterioridad y contaban con un aliado comercial, la asistencia técnica se centra en fortalecer la relación existente y mejorar productividad y calidad. Así mismo, algunas de las asociaciones ya eran participantes de otros programas o proyectos de gobierno, agencias de cooperación, ONG u otros. Luego el modelo de asistencia técnica prestado por la Actividad se centra en fortalecer la relación existente entre el productor y el aliado, y en mejorar productividad, calidad y aumentar volúmenes: *En Pradera, la asociación AGROFERIA, hace 5 años recibió el apoyo del programa Alianzas Productivas del MADR, y a través de este programa se construyó y equipó el Centro de Acopio que funciona desde ese entonces, y se estableció la Alianza Comercial con Alquería.*

TABLA 49. MADUREZ DE ASOCIACIONES

MADUREZ	% DE ASOCIACIONES (TOTAL)
Asociaciones creadas hace 10 años o más	65%
Asociaciones con estatutos	96%
Asociaciones con sistema contable sistematizado	69%
Asociaciones con plan de negocios	58%
Sede propia	45%

Fuente: Encuesta a organizaciones

ARTICULACION CON OTRAS ENTIDADES. La Actividad promueve e incentiva a los extensionistas y productores a crear redes de apoyo para prestar el servicio de asistencia técnica conjuntamente, permitiendo así contar con una mayor cobertura y conocimiento sobre temas y problemas que se presenten en cada uno de los proyectos. Esto a su vez permite la sostenibilidad y continuidad de la intervención una vez la Actividad termine: *Los técnicos extensionistas de Florida, mencionan la articulación con el Programa Integral Frutícola de Valle PIFV, de la Gobernación del Valle del*

Cauca, para acompañar a los productores y procurar la sostenibilidad de los procesos de producción y comercialización.

P2. H11.

ACTIVOS PRODUCTIVOS COMO INSUMO DEL MODELO. Un factor de éxito identificado es el uso de activos e infraestructura para prestar asistencia técnica especializada en su uso para optimizar procesos, aumentar precio de venta, lograr procesos de transformación de producto y el fortalecimiento de las asociaciones: *En Tierra Alta se identificó la diferencia del uso de activo productivo al comparar dos proyectos vecinos de plátano. Se usó el renovador de pradera que ha sido de muy buena utilidad, La Actividad entrego esta herramienta para el uso de todo el que quisiera usarlo, para el arado y se aro la tierra porque estaba muy compactada, tenía muchos problemas de compactación allá porque eso no se usa, años tenía eso que no se les pasaba y se notó la diferencia en un cultivo que está, al lado que es mío también pero que no se tuvo el tiempo de pasarle renovador y o sea el tamaño es abismal casi lo duplica y se sembró al mismo tiempo que el otro.*

P2. H12.

PRECIOS DIFERENCIALES SEGÚN VALOR AGREGADO. Se evidenció que cuando el aliado comercial paga un precio o porcentaje adicional por que reconocen el esfuerzo o el valor agregado del producto, se incentiva al productor a seguir aplicando los modelos de asistencia técnica aprendidos como es el caso de las Buenas Prácticas Agrícolas. La mayoría de las asociaciones reconocen que venden sus productos con precios diferenciados (Tabla 39).

TABLA 50. VENTA A PRECIOS DIFERENCIADOS

% DE ASOCIACIONES (TOTAL) VENTAS A PRECIOS DIFERENCIADOS	CADENA PRODUCTIVA
93%	CACAO
100%	CAFÉ
100%	CAUCHO
100%	LACTEOS

Fuente: Encuesta a organizaciones

PREGUNTA 3: HALLAZGOS Y CONCLUSIONES. ¿EN QUÉ MEDIDA LA ACTIVIDAD AYUDA A LOS PRODUCTORES A RESPONDER A LAS OPORTUNIDADES DE MERCADO Y A MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES RURALES?

En primer lugar, para evaluar la Oportunidad, se analizaron 6 variables de proceso que favorecen el acceso de productos agrícolas al mercado local, nacional o internacional:

1. Asociatividad
2. Asistencia técnica (fortalecimiento para consolidar el acceso a los mercados)
3. Infraestructura productiva (centro de acopio, transformación)
4. Infraestructura vial
5. Cumplimiento de estándares de mercado, acuerdos y condiciones de compra
6. Certificaciones de buenas prácticas (BPA, BPM, BPG)

En segundo lugar, para evaluar Competitividad, se revisaron 3 variables de proceso que permiten consolidar y lograr permanencia de productos agrícolas en el mercado local, nacional o internacional:

1. Solidez de las asociaciones
2. Productividad y rendimiento
3. Estructura de costos

Para responder a estas preguntas se utilizaron las fuentes de información cualitativa y cuantitativa. Con respecto a la información cuantitativa, se procesaron los datos de la Encuesta a Organizaciones 2020 y las Encuestas a Productores de 2018 y 2019. Es importante resaltar que las comparaciones entre estos dos periodos (2018 y 2019) no representan el progreso global de la Actividad, que comenzó antes.

CONCLUSIONES.

Oportunidad

P 3. C 1.

Asociatividad: Diferentes cadenas reconocen la asociatividad como medio para obtener asistencia técnica, participar en actividades de cooperación internacional, consolidar volúmenes de productos para acceder a mercado, y en algunos casos como soporte para solicitar créditos agrícolas. Sin embargo, la asociatividad no es requisito que garantice el acceso real a un mercado nuevo. (H2).

P 3. C 2.

En general los productores ven una oportunidad al pertenecer a una asociación. En 2019, una proporción importante de los productores afirma vender parte de la producción a la asociación a la que pertenece.

Las cadenas de caucho, café y cacao son en las que se presenta una mayor fortaleza de la relación comercial con la asociación (H1).

P 3. C 3.

Asistencia técnica: La Asistencia Técnica es integral dado que va más allá de la producción y enfatiza en el proceso de postcosecha como enlace a acceso a mercados (H3).

P 3. C 4.

Asistencia técnica: Se evidencia que existe una apropiación por parte de las asociaciones del servicio de asistencia técnica en lo referente a postcosecha. En las cadenas de Caucho y Mora/Coco/plátano es en donde hay un mayor reconocimiento de este proceso (H4).

P 3. C 5.

Infraestructura productiva: Existen diferencias por cadena productiva en el acceso a los activos productivos. En el caso de beneficio, la Encuesta de Organizaciones muestra poco acceso a centros de beneficio mientras que el acceso a centros de acopio es más alto. Aunque la Actividad ha hecho un esfuerzo por garantizar el acceso a este tipo de activos, en las entrevistas los productores manifiestan que este acceso es una de las debilidades técnicas que se presenta (H5).

P 3. C 6.

Infraestructura productiva: Los procesos de transformación que realizan las asociaciones están relacionados con el uso de activos productivos, como es el caso de café para tostarlo y molerlo; y en el caso de la cadena de caucho se reporta que el 100% de las asociaciones realizan el proceso de transformación, dependiendo de la región (H6).

P 3. C 7.

Infraestructura vial: Los productores perciben beneficios en sus cadenas productivas, asociados al mejoramiento de las vías. La disminución en los tiempos de transporte es la dimensión que un mayor porcentaje de productores reporta. Asimismo, se reportan menores costos de transporte y valorización del predio.

La mejora de la infraestructura vial en las regiones intervenidas trae consigo la posibilidad de acceder a nuevos clientes y/o a mejorar el servicio a los actuales. Así mismo, la reducción en los tiempos de tránsito, por ejemplo, en el sector lácteo, permite ofrecer productos más frescos y un alto nivel de calidad, generando también la posibilidad de llegar a mercados de mayor valor (H7).

P 5. C 8.

Estándares de mercado y acuerdos: Los estándares de mercado y los acuerdos establecidos son la principal variable para medir la oportunidad del acceso a mercados. Las organizaciones reconocen que estas dos variables son indicadores previos para definir el acceso a mercados. La mayoría de las asociaciones manifiestan estar satisfechas con los acuerdos de compra a proveedores y comercialización. (H8, H9, H10, H11, H12, H13, H14).

Competitividad

P 3. C 9.

Solidez de las asociaciones: Las asociaciones apoyadas por la Actividad presentan 5 puntos porcentuales por encima del nivel ICO (Índice de Capacidad Organizacional) frente a las no apoyadas

(indicador de percepción). Cabe destacar que los componentes que apalancan ese avance porcentual son (H16):

- Capacidad gerencial, administrativa y de gestión
- Servicios ofrecidos a los asociados
- Habilidades y capacidades en el desarrollo humano

P 3. C 10.

Solidez de las asociaciones: Algunos participantes resaltan que el programa ha dejado una capacidad instalada, especialmente en cuanto a asistencia técnica y comercialización, consideran que dicha intervención contribuye a la sostenibilidad de las asociaciones una vez salga el programa de operación (H17).

P 3. C 11.

Solidez de las asociaciones: Una variable importante para medir la solidez de las organizaciones es lograr que estas reporten ventas. El cambio más significativo en este sentido se dio en las cadenas de café y cacao, en contraste con la cadena de lácteos. Todas las organizaciones que lograron vender productos en el 2019 reportan incrementos mayores al 50% en ventas con relación al 2018 (H17).

P 3. C 12.

Productividad: En términos de percepción, un número importante de productores señala cambios positivos en producción, ventas y precios (H18, H19).

Por otro lado, cuando se analizan los instrumentos cualitativos, los actores que más reportan mejoras, son los funcionarios de gobiernos locales y los actores del equipo técnico, en contraste con las entrevistas a los actores de parcelas demostrativas (H19).

P 3. C 13.

Estructura de costos: Para el caso del café, se observa que el fertilizante es el principal componente dentro de la estructura de costos de insumos y servicios, a diferencia del cacao en donde el transporte y otros costos tienen la participación más importante. (H21).

P 3. C 14.

Conclusión general: Es general se pudo evidenciar que las actividades implementadas por la PMA ayudan a los productores en la mejora de oportunidades de mercado y en el aumento de su competitividad. Sin embargo, al realizar el análisis por cadena se presentan desafíos en el apoyo de algunas variables que garantizan los procesos de sostenibilidad de las oportunidades de mercado y competitividad.

HALLAZGOS.

HALLAZGOS DE OPORTUNIDAD

ASOCIATIVIDAD

H.1 Una proporción importante de los productores afirma vender parte de la producción a la asociación a la que pertenece. Las cadenas de caucho, café y cacao son en las que se presenta una mayor fortaleza de la relación comercial con la asociación, en contraste con los productores de mora y lácteos.

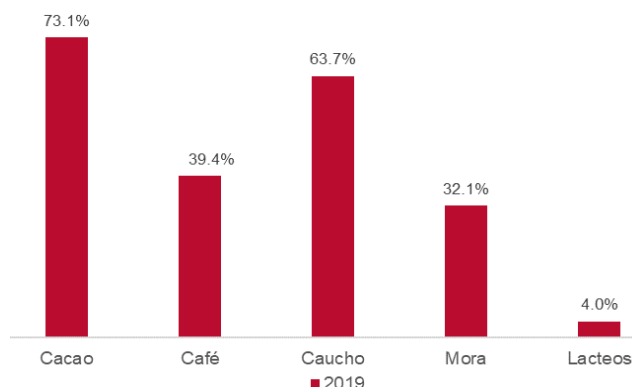


Diagrama 34: Productores que Venden a la Asociación

FUENTE: ENCUESTA A PRODUCTORES

“Nosotros en sí todavía asociación no, hasta ahora estamos empezando con CORPOAMOR y ellos también nos dicen que tienen las contratas para venderlo, pero hasta ahora se sembró.” (Parcela demostrativa plátano, Puerto Rico)

“También otras instituciones como el SENA llegaron a **capacitaciones** de tipo ganadero en la región, para los productores. También llegaron entidades financieras como el Banco Agrario, Bancolombia a ofrecer **créditos a los productores** que estaban actualmente vinculados al proyecto.” (Lácteos, Cartagena del Chairá)

“La asociación ya tiene el suficiente empoderamiento para continuar [...]. Entonces no podemos decir que si acaba el convenio, acaba los procesos [...] **el compromiso de la asociación es mantener los procesos vigentes, independientemente que haya o no haya proyecto.**” (ASPROBELEN Cacao, Belén de los Andaquíes)

H.2 Los productores perciben que la participación en la actividad ha tenido influencia importante en temas relacionados con la producción, cambios en ventas y nuevas tecnologías, entre otras. Sin embargo, el fortalecimiento de la asociación, así como el acceso a nuevos compradores son las dimensiones en las que perciben menor cambio.

TABLA 5I

CAMBIOS PERCIBIDOS	% DE PRODUCTORES CACAO 2019	% DE PRODUCTORES CAFE 2019	% DE PRODUCTORES CAUCHO 2019	% DE PRODUCTORES LACTEOS 2019
Cambios en producción	52,2%	19,7%	31,9%	47,7%
Cambios en ventas	10,3%	7,8%	10,0%	15,0%
Cambios en manejo finca	75,3%	80,5%	74,7%	78,2%
Mejor asistencia técnica	44,7%	56,0%	42,7%	33,3%

Nuevas tecnologías	49,0%	66,4%	48,2%	56,0%
A cerrar negocios	0,9%	0,9%	0,9%	1,1%
Mejor precio venta	2,6%	10,4%	2,5%	6,4%
A nuevos compradores	0,0%	3,2%	2,6%	0,3%
<u>Fortalecer organización</u>	<u>4,3%</u>	<u>25,8%</u>	<u>7,8%</u>	<u>2,0%</u>

Fuente: Encuesta a productores

“También otras instituciones como el SENA llegaron a **capacitaciones** de tipo ganadero en la región, para los productores. También llegaron entidades financieras como el Banco Agrario, Bancolombia a ofrecer **créditos a los productores** que estaban actualmente vinculados al proyecto.” (Lácteos, Cartagena del Chairá)

“La asociación ya tiene el suficiente empoderamiento para continuar [...]. Entonces no podemos decir que si acaba el convenio, acaba los procesos [...] **el compromiso de la asociación es mantener los procesos vigentes, independientemente que haya o no haya proyecto.**” (ASPROBELEN Cacao, Belén de los Andaquíes)

ASISTENCIA TÉCNICA

H.3 Entre los principales temas que la actividad desarrolló, las organizaciones destacan haber recibido asistencia técnica en el tema de postcosecha.

TABLA 52

TEMA DE ASISTENCIA TECNICA	% DE ASOCIACIONES
Manejo del cultivo	84%
Buenas prácticas	93%
Manejo del suelo	95%
<u>Postcosecha</u>	<u>77%</u>
Manejo de plagas y enfermedades	91%

Fuente: Encuesta a Organizaciones

“Los cultivadores de cacao de Simití destacan la participación en ruedas de negocios, donde han buscado oportunidades, una concreta con un cliente en México, que compró 50 toneladas de cacao, este cliente se consiguió gracias al programa de PAC. Ellos se desplazaron a Bogotá a Corferias en 2019, para participar en la rueda, se reunieron con 12 clientes potenciales, posteriormente uno de ellos de México los contactó y les manifestó que quería comprarles. (Entrevista Asociación Cacao, Simití)

“Los agricultores de Santa Rosa del Sur consideran que han recibido bastante apoyo del PAC desde el inicio, facilitando la participación en **ruedas de negocios en Bogotá**, con la asistencia de representantes de las

Asociaciones, 3 miembros, con recursos del programa PAC. También viajaron a Segovia a una empresa que se llama Chocolate Colombia, que maquila chocolate para exportación.” (Grupo focal, Santa Rosa del Sur)

H.4 Las cadenas de Cacao, Café, Caucho, Mora/Coco/Plátano reportan haber recibido asistencia técnica en postcosecha. El 100% de las organizaciones de Caucho y Mora, coco y plátano afirman haber recibido fortalecimiento en este tema.

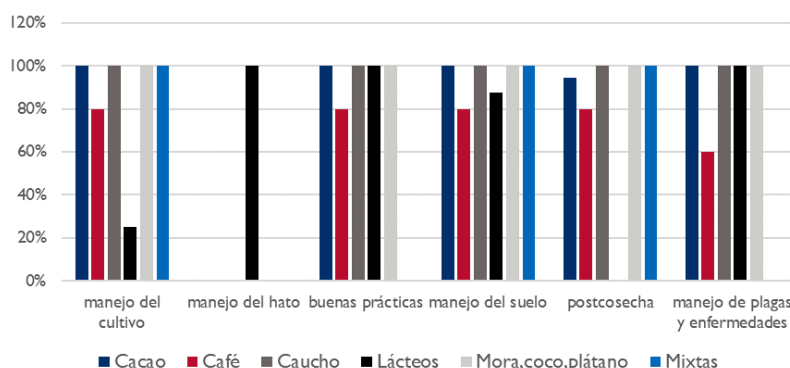


Diagrama 35: Asistencia Técnica

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

Los agricultores de Santa Rosa del Sur consideran que han recibido bastante apoyo del PAC desde el inicio, facilitando la participación en ruedas de negocios en Bogotá, con la asistencia de representantes de las Asociaciones, 3 miembros, con recursos del programa PAC. También viajaron a Segovia a una empresa que se llama Chocolate Colombia, que maquila chocolate para exportación. (Grupo focal, Santa Rosa del Sur)

INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

H.5 Las organizaciones reportan gran heterogeneidad y bajo acceso a activos productivos. En general, las organizaciones reportan mayor acceso a banco de herramientas y centros de acopio, que a centros de beneficio.

“pero nos hacía falta infraestructura, podíamos también hacerle su infraestructura para mejorar calidad, todo en beneficio del agricultor que mejore calidad y si mejora calidad, mejora ingresos, mejora producción, mejora todo. Entonces son proyectos que se complementan unos con otros, de pronto ese proyecto no traía poda, pero el tema de alianzas comerciales daba la poda, o que el proyecto no traía análisis de suelo, pero aquí había. Entonces son proyectos que se complementan con un beneficio realmente.” (Cacao, Simití-Bolívar)

“La implementación de 6 sistemas de riego, de 6 parcelas en café. Pero allí como se dice, como todo no es color de rosa, porque uno cuenta lo bueno y lo malo, no es lo malo, son unos inconvenientes que se hay, pero esos inconvenientes, más que todo son por los tiempos, porque fue un proyecto muy chévere, pero fue muy rápido, porque era ‘tome esta plata y usted la tiene que gastar en 3 meses’ (Café, Pradera-Valle del Cauca)

“También se hizo al aliado comercial que fue que Quesecar, uno de los comercializadores de queso, el que más compra acá en Cartagena. Se le dio un cuarto frío que, inclusive mañana, se va a hacer la entrega oficial del cuarto frío, ahí al lado de donde está lo de ChoCaguán, también ahí al lado, esa parte también se va a trabajar eso.” (Lácteo, Cartagena del Chairá)

La organización tuvo acceso a:

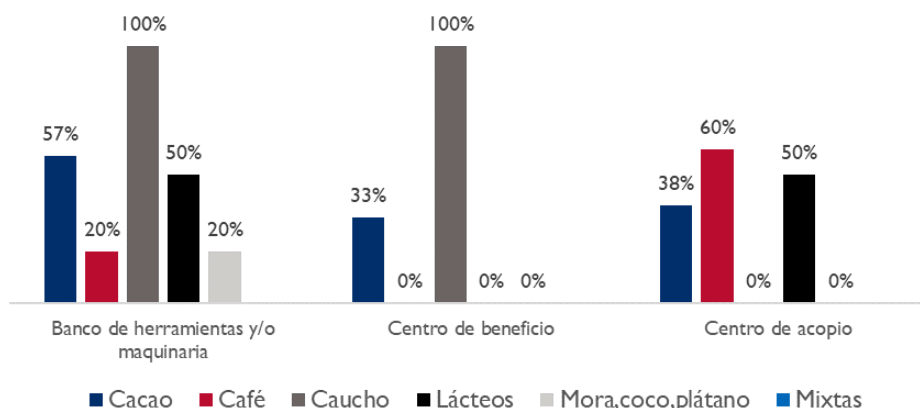


Diagrama 36: La Organización tuvo acceso a...

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

“La implementación de 6 sistemas de riego, de 6 parcelas en café. Pero allí como se dice, como todo no es color de rosa, porque uno cuenta lo bueno y lo malo, no es lo malo, son unos inconvenientes que se hay, pero esos inconvenientes, más que todo son por los tiempos, porque fue un proyecto muy chévere, pero fue muy rápido, porque era ‘tome esta plata y usted la tiene que gastar en 3 meses’ (Café, Pradera-Valle del Cauca)

“También se hizo al aliado comercial que fue que Quesecar, uno de los comercializadores de queso, el que más compra acá en Cartagena. Se le dio un cuarto frío que, inclusive mañana, se va a hacer la entrega oficial del cuarto frío, ahí al lado de donde está lo de ChoCaguán, también ahí al lado, esa parte también se va a trabajar eso.” (Lácteo, Cartagena del Chairá)

H.6 A lo largo de las diferentes cadenas, algunas asociaciones reportan realizar transformación del producto. Las asociaciones pertenecientes a las cadenas de caucho, cacao y café son las que reportan en mayor medida este tipo de prácticas. Por ejemplo, en la cadena de cacao, el 47,1% de las organizaciones afirman realizar este tipo de prácticas, en particular, el 87.5% de estas, señalan realizar transformación del cacao hasta convertirlo en chocolate de mesa.

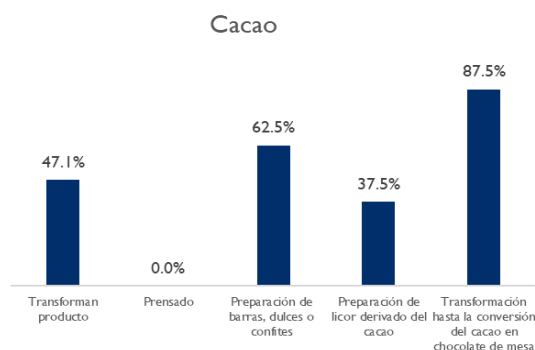


Diagrama 37: Cacao

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

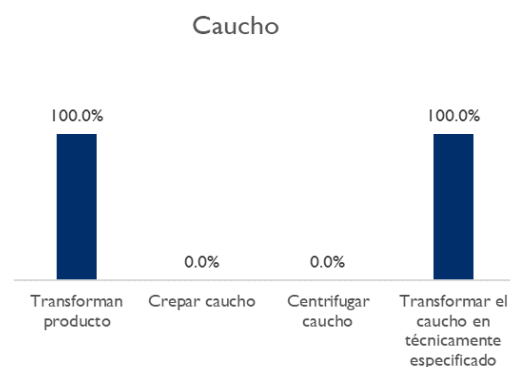


Diagrama 38: Caucho

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

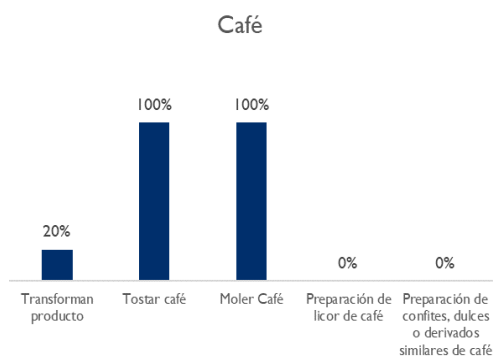


Diagrama 39: Café

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

Infraestructura vial

H.7

Un alto porcentaje de productores asocia las mejoras de infraestructura vial realizadas por el programa con beneficios en diferentes dimensiones. En particular, la disminución en los tiempos de viaje se percibe como un beneficio del mejoramiento de las vías entre un alto porcentaje de productores. En 2019, la valorización del predio, la disminución en los tiempos de viaje, el mayor acceso a la finca y la disminución de los costos de transporte, fueron las dimensiones que un mayor porcentaje de productores reportó.

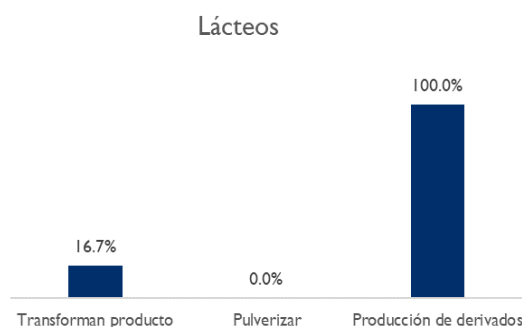


Diagrama 40: Lácteos

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

TABLA 53

CON LAS VÍAS DE ACCESO MEJORADAS O POR MEJORAR POR EL PROGRAMA, ¿QUÉ BENEFICIOS ADICIONALES HA TENIDO O TENDRÁ? 2019

1. Disminución de los tiempos de viaje	38,1
2. Disminución de los costos de transporte	33,6
3. Mayor oferta de medios de transporte	32,0
4. Los productos llegan frescos y menos estropeados a los mercados locales (mantener la calidad de los productos del campo al mercado)	29,5
5. Valorización del predio	45,9
6. Mejora/facilita el acceso a la finca	34,0
7. Motiva a hacer mayor inversión en su finca	29,0
8. Motiva a la comunidad a continuar con los mantenimientos viales	27,6
9. Motiva a los gobiernos locales a ampliar la red de mejoramiento vial	27,4

Fuente: Encuesta a productores

“Las obras realizadas en la región de Santa Rosa del Sur fueron en primera instancia, la construcción de una placa huella de 15 metros de longitud entre San Cristóbal y el centro de acopio de cacao, ubicado en el área urbana (21 km). El segundo tramo de placa huella tiene una longitud de 135 km y se construyó entre Peñas Blancas y el casco urbano (25 km). En el primer tramo no se registran disminuciones en los tiempos de transporte, mientras que en segundo hay una reducción de 120 minutos a 90, un 25%.” (Cacao, Santa Rosa del Sur-Bolívar)

“En esta región se realizaron 2 obras. La primera de ellas, una estabilización de 3 km en la vereda La Esperanza y la segunda 3 alcantarillas en la vereda El Mirovalle. Desde la región de La Esperanza hasta el centro de acopio (25 km) en el área urbana, se redujo el tiempo de tránsito de 60 a 40 minutos, un 33%, mientras que en la otra ruta (22 km), que pasa por La Orquídea, no se produjeron cambios sustanciales.” (Lácteos, Puerto Rico-Caquetá)

ESTÁNDARES DE MERCADO Y ACUERDOS

H.8 Un número importante de asociaciones indica tener acuerdos de compra con proveedores vigentes. Las cadenas de Lácteos, Cacao y Mora/coco/plátano reportan estos acuerdos en mayor medida para 2019 y 2018.

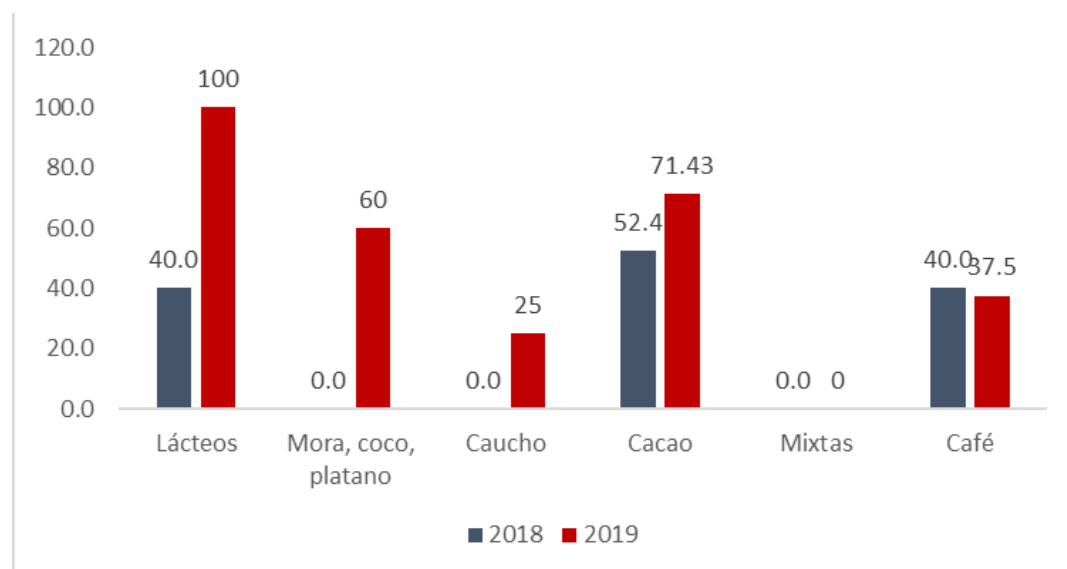


Diagrama 41: Asociaciones con Acuerdos de Compra

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

H.9 Un número importante de las organizaciones indica tener acuerdos de comercialización vigentes. Vale la pena señalar que para 2018, 15 asociaciones intervenidas reportaron ventas (8 Cacao, 4 café y 3 en lácteos). De estas 15, 11 reportaron contar con acuerdos comerciales (8 Cacao-100%, 2 Café-50% y 1 en lácteos-33%).

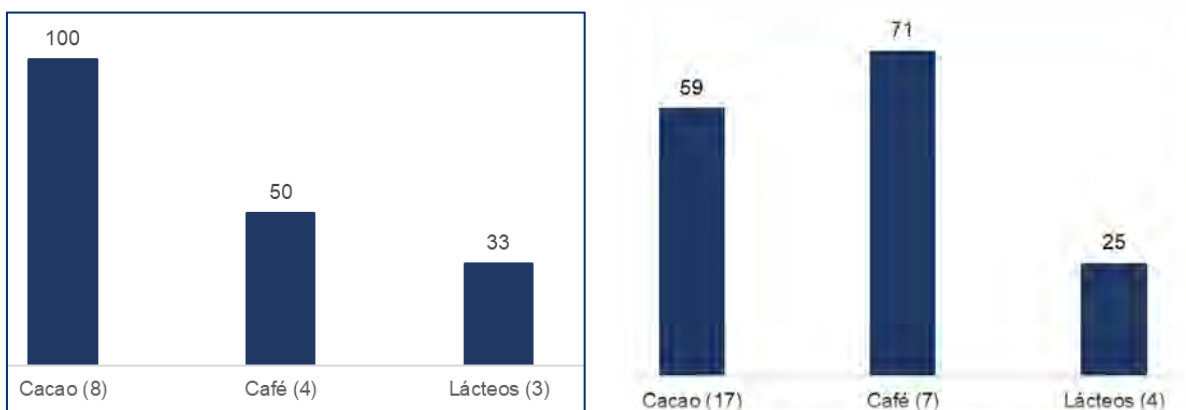


Diagrama 42: % de Asociaciones con Acuerdos Comerciales en 2018 y 2019

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

H.10 En lo que respecta al total de acuerdos de comercialización reportados por las asociaciones, se observa que la proporción de estos que son de carácter formal es similar entre 2018 y 2019.

Un número significativo de los acuerdos de comercialización son de carácter verbal.

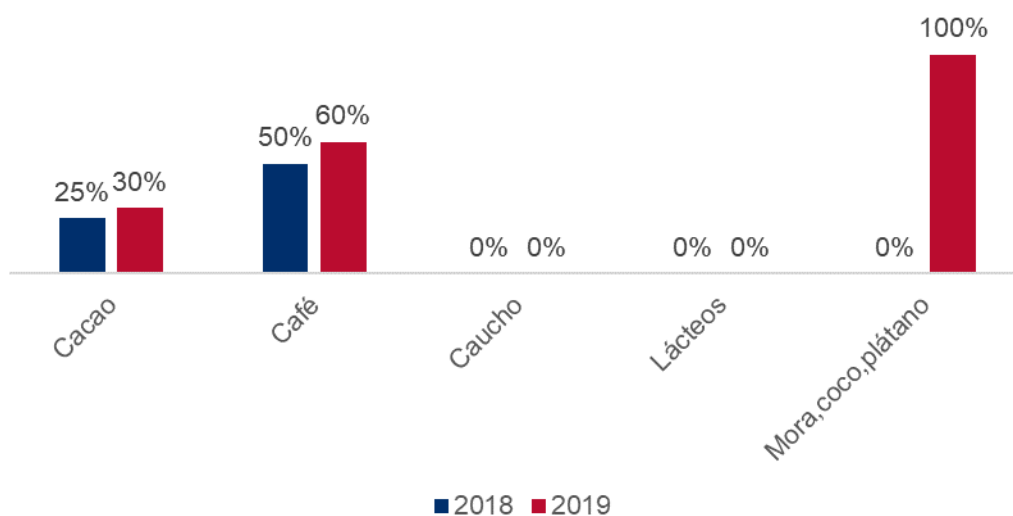


Diagrama 43: Asociaciones con Acuerdos de Comercialización Verbales

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES



Diagrama 44: Proporción (%) de Acuerdos Comerciales Formales (Firmados)

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

H.II En las cadenas de café y caucho el total de las organizaciones afirma realizar verificación a los productores de que cumplan los estándares de calidad. Así mismo, cacao y lácteos presentan niveles de verificación por encima del 90%, mientras la cadena de mora se ubica alrededor de 60%.

“Nosotros nos habíamos dedicado a ejecutar recursos y a sacar café tradicional, o estándar, El programa apoyó en hacerle lotes al café después de la recolección, solamente recolectar granos maduros, no dejar tanto tiempo el café después de retirado de la planta, todas esas cosas se trabajaron con la gente y se hicieron las primeras personas lograron sacar 84 puntos, hasta 86 puntos en tasa entonces eso es algo muy bueno porque de 84 para arriba ya es café especial, pero por otro lado también mejoró significativamente la calidad del café en el tema de café regional Bolívar, el que logramos comercializar con CAFI COSTA.” (Asociación productores café, Santa Rosa del Sur)

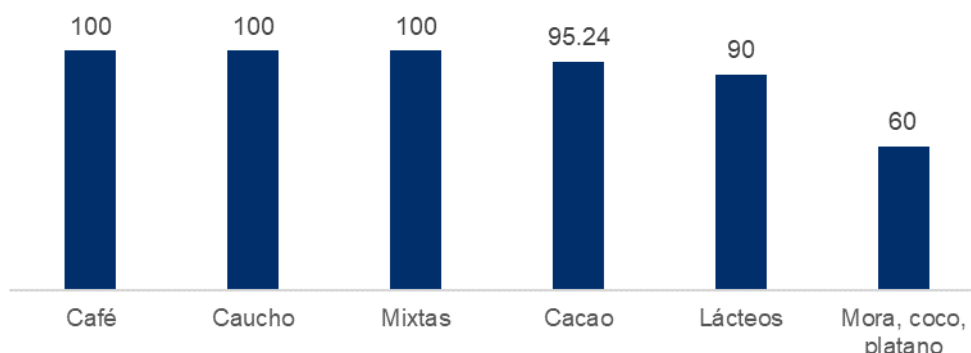


Diagrama 45: Proporción de las Asociaciones que Verifican que los Productores Cumplan con los Estándares de Calidad

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

“Para la trazabilidad a los productores, se han entregado formatos, pero ha sido un poco complicado -porque no son muy juiciosos, pero entonces el tema de llenar formularios, como que no les gusta mucho-. Entonces yo estoy pendiente, incluso, se compra el cacao en baba y se va finca a finca, se les da las bolsas, se verifica que estén haciendo los procesos bien, separación de granos sanos dañados, todo. Se pasa, se recoge, se registra toda la

información productor a productor, cuántos kilos sanos, cuántos dañados, cuántos, se lleva a central de beneficio y se lleva toda como su historia clínica de cada proceso.” (Extensionista cacao, Simití)

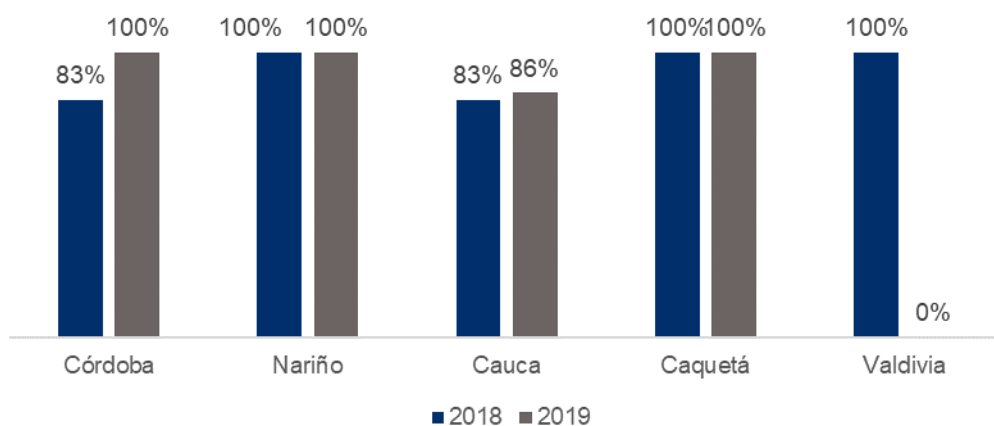


Diagrama 46 Asociaciones Satisfechas o Muy Satisfechas con Acuerdos de Comercialización

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

Ahora lo mencionábamos con los clubes de calidad, también tratábamos ese tema de buenas prácticas agrícolas y eso conllevaba a que Asocaval está vendiendo toda la producción del 2018 la vendió como cacao Premium, nada de cacao corriente. (ASOCAVAL cacao, Valdivia)

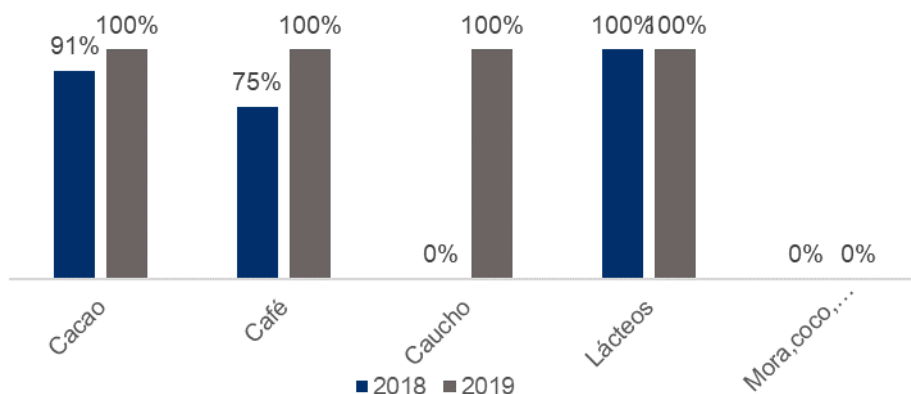


Diagrama 47: Asociaciones Satisfechas o Muy Satisfechas con Acuerdos de Comercialización

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

H.12 En general, las organizaciones que poseen acuerdos de comercialización vigentes señalan estar satisfechas o muy satisfechas con estos acuerdos.

H.13 Las asociaciones que cuentan con acuerdos y contratos señalan tener un alto o muy alto poder de negociación en el marco de estos acuerdos. En particular, la totalidad de las organizaciones con acuerdos en las cadenas de caucho, lácteos y mora/coco/plátano referencian este nivel de poder de negociación.

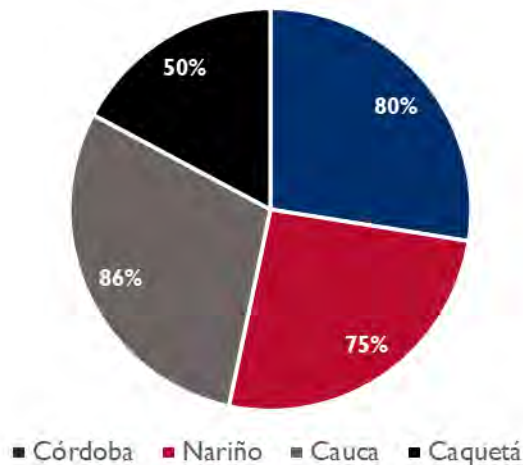


Diagrama 48: Asociaciones con Alto o Muy Alto Poder de Negociación de Acuerdos, Contratos o Convenios

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

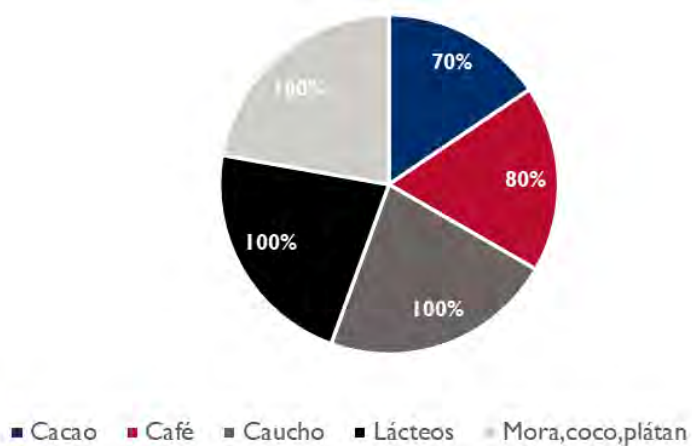


Diagrama 49: Asociaciones con Alto o Muy Alto Poder de Negociación de Acuerdos, Contratos o Convenios

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

H.14 El total de las organizaciones con reporte de ventas en las cadenas de cacao, café, caucho y lácteos señalan haber vendido producto a precios diferenciados.

TABLA 54

CADENA	ASOCIACIONES VENDEN A PRECIO DIFERENCIADO
Cacao	100%
Café	100%

Caucho	100%
Lácteos	100%
Mora, coco, plátano	0%
Mixtas	0%

Fuente: Encuesta a Organizaciones

TABLA 55

REGIÓN	ASOCIACIONES VENDEN A PRECIO DIFERENCIADO
Córdoba	100%
Nariño	100%
Cauca	88%
Caquetá	100%
Valdivia	0%

Fuente: Encuesta a Organizaciones

HALLAZGOS DE COMPETITIVIDAD

SOLIDEZ DE LAS ASOCIACIONES

H.16 Con base en el ICO y sus componentes²⁸, se observa que las organizaciones que han sido intervenidas por el programa presentan mayores niveles en los componentes de capacidad gerencial, administrativa y de gestión, servicios ofrecidos a los asociados y habilidades y capacidades en el desarrollo humano que las asociaciones no intervenidas. Así mismo, se observan mayores niveles en el índice agregado (ICO). En lo que respecta a la comparación entre las diferentes cadenas intervenidas, se observa que las organizaciones pertenecientes a las cadenas de caucho, cacao y café son las con mayores niveles de capacidad organizacional.

²⁸ MDP: Manejo democrático y participativo, SEF: Situación económica y financiera, CGAG: Capacidad gerencial, administrativa y de gestión, SOA: Servicios ofrecidos a los asociados y HCDH: habilidades y capacidades en el desarrollo humano.

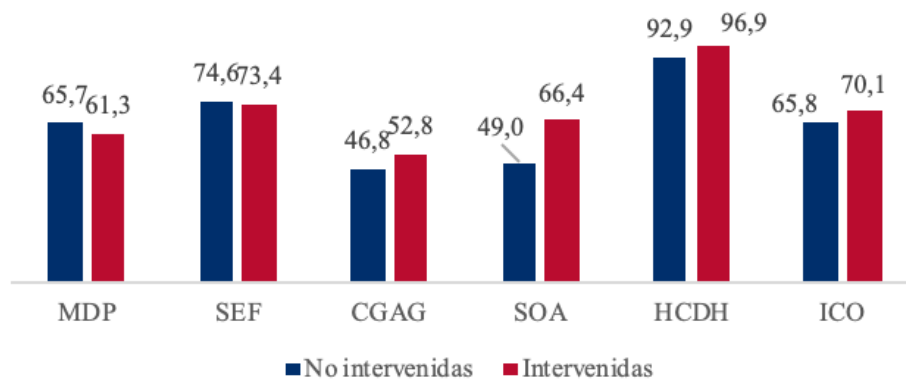


Diagrama 50: Media ICO y Componentes por Condición de Intervención
FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

“El apoyo es muy bueno, hemos tenido muy acogida por parte de las asociaciones de productores, está dejando establecida una buena capacidad instalada en cada una de las organizaciones, para que luego ellos solos, cuando el programa termine, sigan marchando y sigan trabajando con el tema cacaotero.” (Aliado comercial cacao, Medellín)

“La parte positiva del programa Alianzas Comerciales, es que quede una capacidad instalada en las cadenas productivas, que haya quedado un recurso para **el tema de comercialización de los productos**. Específicamente con la ASOHECA lo que buscábamos era que se quedará un recurso para el proceso de compra puntual hacia el productor y comercialización.” (ASOHECA caucho, Puerto Rico)

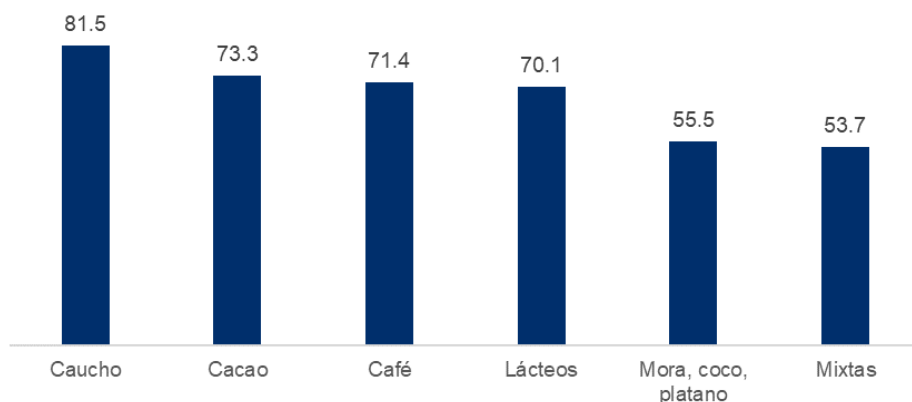


Diagrama 51: Valor de ICO por Cadena (Solo Organizaciones Intervenidas)
FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

H.17 A través de las diferentes cadenas, el grueso de las organizaciones reporta incrementos en ventas superiores al 50%. La totalidad de las organizaciones correspondientes a la cadena de mora/coco/plátano y mixtas señalan incrementos superiores al 50%.

“La parte positiva del programa Alianzas Comerciales, es que quede una capacidad instalada en las cadenas productivas, que haya quedado un recurso para el tema de comercialización de los productos. Específicamente con la ASOHECA lo que buscábamos era que se quedará un recurso para el proceso de compra puntual hacia el productor y comercialización.” (ASOHECA caucho, Puerto Rico)

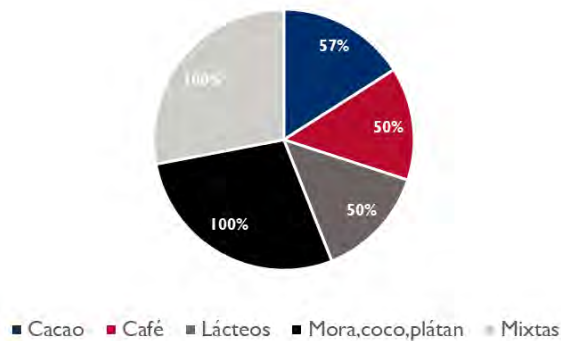


Diagrama 52: Incremento en Ventas de 50% o Más Entre 2018 y 2019

FUENTE: ENCUESTA A ORGANIZACIONES

“El apoyo es muy bueno, hemos tenido muy acogida por parte de las asociaciones de productores, **está dejando establecida una buena capacidad instalada** en cada una de las organizaciones, para que luego ellos solos, cuando el programa termine, sigan marchando y sigan trabajando con el tema cacaotero.” (Aliado comercial cacao, Medellín)

PRODUCTIVIDAD Y RENDIMIENTO

H.18 La información de productores revela altos niveles de producción y rendimiento en 2019. Por ejemplo, para el caso del cacao y la leche en verano, se observan altos niveles de productividad por hectárea (por vaca).

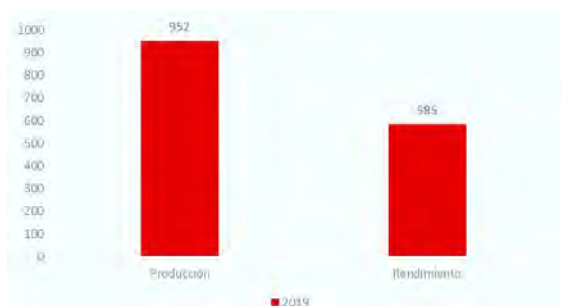


Diagrama 53: Cacao

FUENTE: ENCUESTA A PRODUCTORES

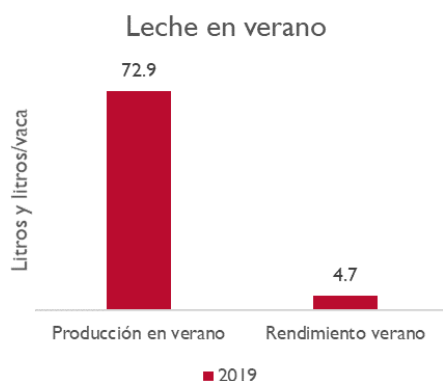


Diagrama 54: Leche en Verano

FUENTE: ENCUESTA A PRODUCTORES

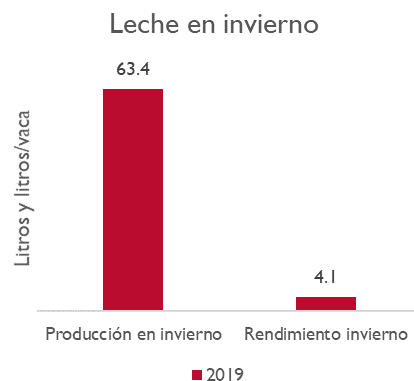


Diagrama 55: Leche en Invierno

FUENTE: ENCUESTA A PRODUCTORES

“Un 185% de aumento en la capacidad de carga por hectárea, quiero decir que hemos pasado de 0,7 vacas por hectárea, unidad gran ganado por hectárea, a dos. sí, un 35% en mejora en la producción de leche, hemos pasado de 3,7 litros vaca/día, a 5 litros vaca/día. Sí, con las mismas vacas.” (Florenia, Equipo Técnico)

“afortunadamente en Tumaco es muy pequeño y digamos ese tiempo de 6 meses, pues el árbol está digamos que muy bajo de cosecha, pero luego viene la cosecha y automáticamente se ve significativamente el aumento de la producción **y hoy día cuando uno mira las ventas de Chocolate Tumaco, pues uno dice, definitivamente la productividad ha venido aumentando.**” (Cacao, Tumaco-Entrevista a extensionista)

P3. H.19

En lo que a percepción de los productores se refiere, un número importante percibe cambios en la producción como producto de la participación en la actividad. Por ejemplo, el 52.2% de los productores de cacao perciben cambios en producción, así como el 31.9% de los productores de caucho. En contraste, los productores perciben en menor medida cambios en ventas y mejoras de precios, con un promedio de 10% y 6% respectivamente a lo largo de todos los productores.

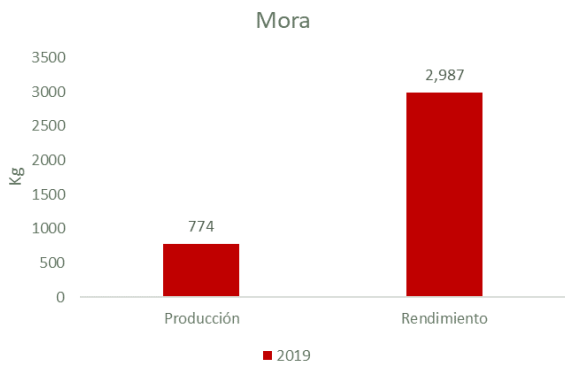


Diagrama 56: Mora Producción

FUENTE: ENCUESTA A PRODUCTORES

TABLA 56

CAMBIOS PERCIBIDOS	% DE PRODUCTORES CACAO 2019	% DE PRODUCTORES CAFE 2019	% DE PRODUCTORES CAUCHO 2019	% DE PRODUCTORES LACTEOS 2019
Cambios en producción	52,2%	19,7%	31,9%	47,7%
Cambios en ventas	10,3%	7,8%	10,0%	15,0%
Mejor precio venta	2,6%	10,4%	2,5%	6,4%

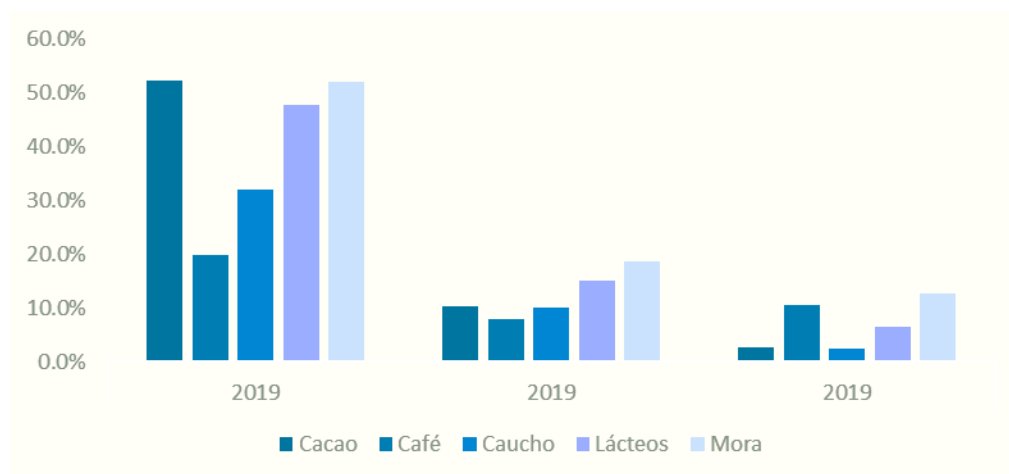


Diagrama 57: Cambios Percibidos

FUENTE: ENCUESTA A PRODUCTORES

Afortunadamente en Tumaco es muy pequeño y digamos ese tiempo de 6 meses, pues el árbol está digamos que muy bajo de cosecha, pero luego viene la cosecha y automáticamente se ve significativamente el aumento de la producción y hoy día cuando uno mira las ventas de Chocolate Tumaco, pues uno dice, definitivamente la productividad ha venido aumentando. (Cacao, Tumaco-Entrevista a extensionista)

Un 185% de aumento en la capacidad de carga por hectárea, quiero decir que hemos pasado de 0,7 vacas por hectárea, unidad gran ganado por hectárea, a dos. sí, un 35% en mejora en la producción de leche, hemos pasado de 3,7 litros vaca/día, a 5 litros vaca/día. Sí, con las mismas vacas. (Lácteos, Florencia-Caquetá- Entrevista a equipo técnico)

“ENTREVISTADORA (0:17:54): ¿Ha mejorado la productividad de sus vacas con esa asistencia técnica?

ENTREVISTADA (0:18:01): Pues no, es lo mismo, la misma cosa.

ENTREVISTADORA (0:18:04): Los costos de producción han disminuido con las enseñanzas que le trae Andrés, ¿en qué se ha mejorado entonces?

ENTREVISTADA (0:18:22): ¿En qué será? Yo creo que es lo mismo.” (Lácteos, Florida-Valle del Cauca-Entrevista en parcela demostrativa)

“Que se espera que la productividad aumente más cuando las plantaciones nuevas empiecen a dar cosechas, entonces vamos a empezar a generar dinámicas de producción más altas que las que se estaban presentando en el departamento” (Otros, Puerto Rico-Caquetá - Entrevista a extensionista)

ESTRUCTURA DE COSTOS

P3.H.2I

Para el caso del café, se observa que el fertilizante es el principal componente dentro de la estructura de costos de insumos y servicios, a diferencia del cacao en donde el transporte y otros costos tienen la participación más importante.

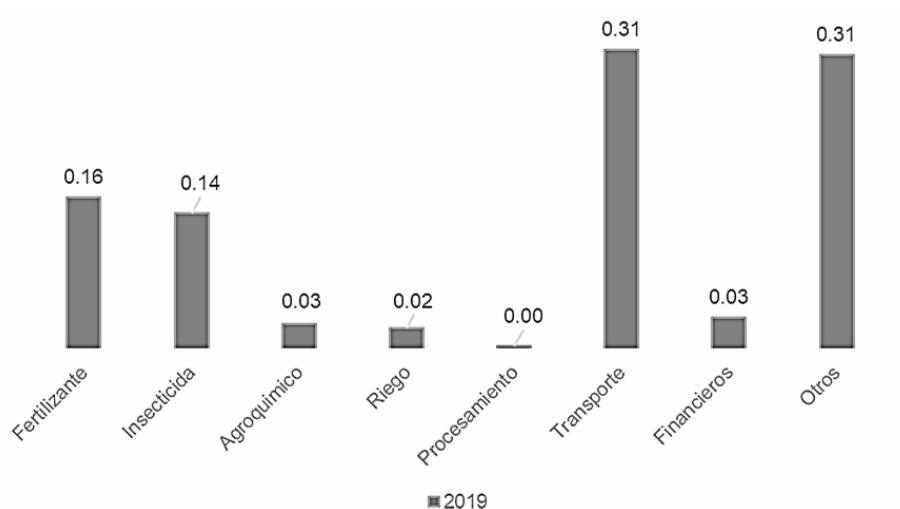


Diagrama 58: Cacao – Composición (%) Costos de Insumos y Servicios

FUENTE: ENCUESTA A PRODUCTORES

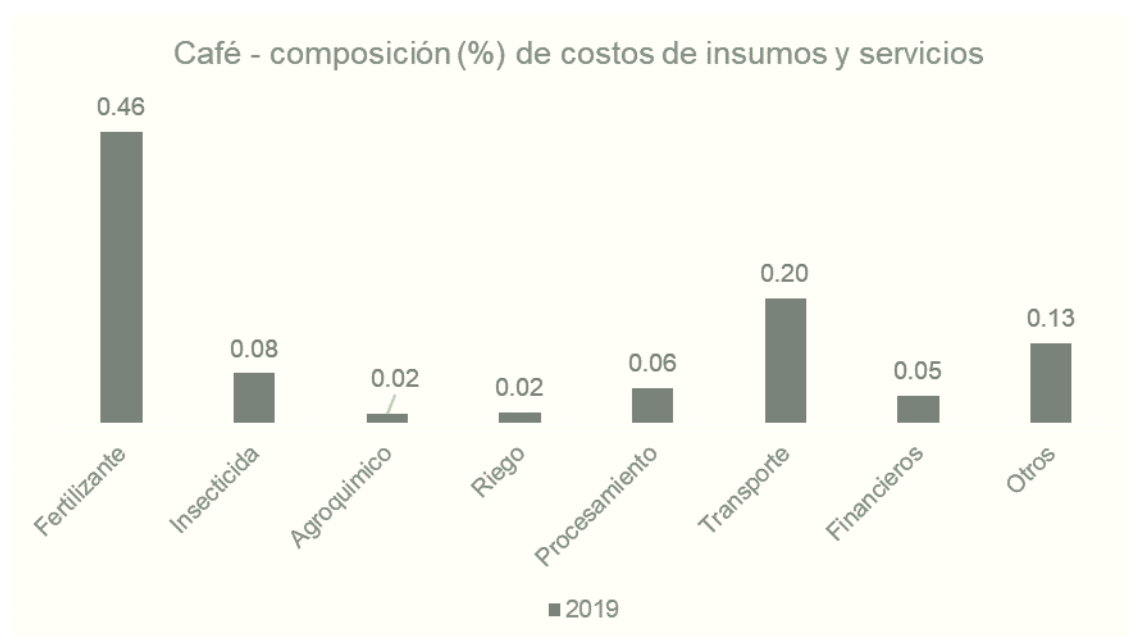


Diagrama 59: Café – Composición (%) de Costos de Insumos y Servicios

FUENTE: ENCUESTA A PRODUCTORES

PREGUNTA 4: ¿EN QUÉ MEDIDA SE PUEDE COMPARAR EL DESEMPEÑO DE LA ACTIVIDAD PAC (REFLEJADO EN VENTAS, PRODUCTIVIDAD Y EXPORTACIONES DE LOS PRODUCTORES APOYADOS) CON EL CONTEXTO LOCAL, REGIONAL Y NACIONAL?

CONCLUSIONES.

P4. C1.

Cultivos Ilícitos. A pesar del incremento generalizado de cultivos de coca que se ha presentado en el país, los municipios intervenidos por PMA presentan una mejora en relación con el resto de los municipios del país. Los beneficiarios del programa identifican la intervención de PMA como una alternativa viable a los cultivos ilícitos. ([P4. H1.](#) [P4. H2.](#))

P4. C2.

A pesar del incremento generalizado de cultivos de coca que se ha presentado en el país, los municipios intervenidos por PMA presentan una mejora en relación con el resto de los municipios del país. ([P4. H3.](#) [P4. H4.](#))

P4. C3.

Los productores beneficiados por PMA ven el programa como una alternativa viable a los cultivos ilícitos. El programa parece estar desplazando la economía ilegal. ([P4. H5.](#) [P4. H6.](#) [P4. H7.](#) [P4. H8.](#))

P4. C4.

Seguridad. Uno de los efectos que trae consigo la reducción de los cultivos ilícitos es la seguridad en las zonas donde habitan los beneficiarios de PMA. De este modo, la intervención no solo afecta el contexto productivo de la población, sino también el contexto social puesto que esto se sienten más seguros al desempeñar una nueva actividad que los distancia de los actores armados. La reducción en los cultivos ilícitos trae como consecuencia una sensación de seguridad para la población. ([P4. H9.](#) [P4. H10.](#))

P4. C5.

Conectividad. La mejora en la conectividad (casi la totalidad de los beneficiarios tienen acceso a una vía a menos de 1 kilómetro cuadrado de su lugar de residencia) influye no solo en logística de comercialización, sino también en materia de seguridad. ([P4. H11.](#) [P4. H12.](#) [P4. H13.](#))

P4. C6.

Comparación otras regiones. Los beneficiarios de PMA presentan rendimientos menores a los del resto del país y a los de los municipios PDET. Aunque han mejorado ostensiblemente entre 2018 y 2019. ([P4. H14.](#))

P4. C7.

Efectos adicionales. Un resultado que se encuentra sistemáticamente en las entrevistas con los beneficiarios es el reconocimiento de estos con las actividades realizadas por USAID. Los participantes del programa no solo reconocen la presencia prolongada de la misión en el territorio, sino que también son capaces de diferenciar el apoyo particular de esta a PMA. ([P4. H15.](#) [P4. H16.](#) [P4. H17.](#) [P4. H18.](#))

HALLAZGOS.

P4. H1.

Los beneficiarios del programa identifican la intervención de PMA como una alternativa viable a los cultivos ilícitos. Cuando se analiza la incidencia que puede tener el contexto en el funcionamiento del

Programa Alianzas Comerciales y los efectos que puede tener este en sus beneficiarios, el primer elemento que sale a relucir son los cultivos ilícitos. Lo anterior, dado que el programa opera en regiones que han sido históricamente afectadas por esta problemática, y programas como PMA resultan una alternativa legal para las personas. Esta situación es reconocida por los productores quienes manifiestan:

P4. H2.

“Yo quiero aportar algo, nuestra asociación es una asociación que nació después de los cultivos ilícitos, fue como la alternativa que vimos los campesinos para salir adelante, entonces el de asociarnos.”

“entonces es algo chévere que uno ve en la gente que venía cultivando coca, que ahora quiere, uno le habla del cacao, (sí, y mi hijo está estudiando técnico en cacao), entonces uno ve como ese entusiasmo de la gente y que quieren trabajar en lo lícito”.

P4. H3.

Lo anterior se corresponde con las cifras de hectáreas cultivadas de coca a nivel municipal en el país. En la diagrama se observa que en 2015 (previo a la intervención de PMA) la densidad promedio de hectáreas cultivadas de coca en los municipios que terminaron siendo intervenidos por el programa era superior al promedio que presentaban los demás municipios que tenían cultivos de coca en el país en ese año. De otro lado, la situación en 2018 parece haber cambiado, dado que para este año los promedios de hectáreas cultivadas de coca tanto en los municipios intervenidos por PMA como en aquellos municipios en los cuáles la actividad no tuvo intervención es similar. Lo que se observa es un aumento generalizado de las hectáreas cultivadas de coca en el país, pero una mejora de los municipios intervenidos por PMA en relación con los municipios no intervenidos.

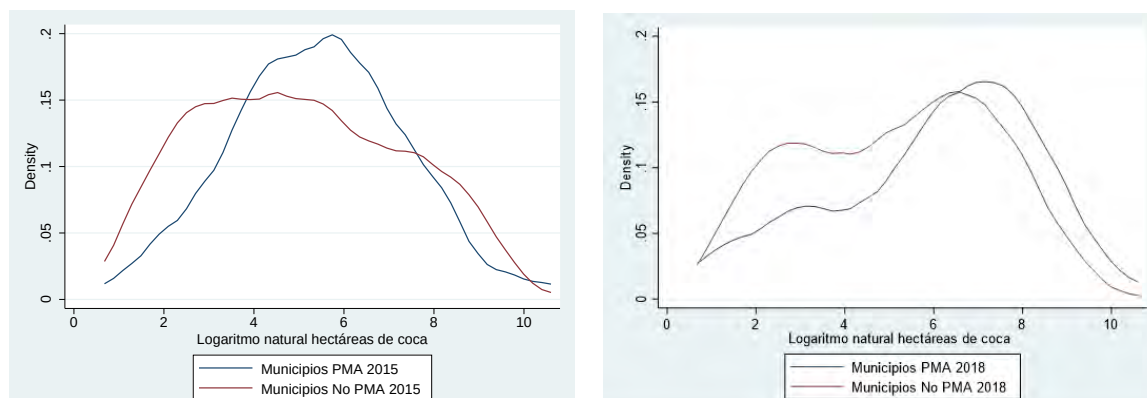


Diagrama 60: Hectáreas cultivadas de coca municipios PMA Vs. Resto 2015 y 2018

FUENTE: CÁLCULOS PROPIOS CON BASE EN SIMCI

P4. H4.

Además de las densidades, al realizar una prueba de diferencias de medias de las hectáreas de coca cultivadas entre municipios PMA y no PMA se observa que en 2015 los municipios PMA tenían en promedio más hectáreas de coca cultivadas que los municipios no PMA, y que la diferencia entre ambos era estadísticamente significativa. De otro lado, en 2018 si bien los municipios PMA siguen con un promedio de hectáreas cultivadas mayor que el resto de los municipios del país, para este año, la diferencia deja de ser significativa, lo cual confirma la mejora relativa de los primeros en relación con el total del país.

TABLA 57

AÑO	LOGARITMO HECTÁREAS CULTIVADAS DE COCA		
	MUNICIPIOS PMA	MUNICIPIOS NO PMA	DIFERENCIA
2015	5.417	4.133	-1.284**
2018	5.690	4.834	-0.856

P4. H5.

Sin embargo, lo realmente importante es qué este tipo de cambios sean sostenibles en el tiempo y qué a la primera dificultad los productores no regresen al cultivo ilegal. En este sentido, los beneficiarios de PMA parecen haber adoptado el cambio de actividad de manera permanente y como nueva opción de vida. Al respecto la evidencia cualitativa muestra qué el cambio la actividad productiva se viene dando hace ya varios años con lo cual, si bien el efecto no puede atribuirse directamente al programa, si ratifica la necesidad de este tipo de iniciativas.

P4. H6.

“nosotros llevamos aproximadamente 14 años, después de que se erradicó acá la coca, que fue finalizando la zona de distensión y de ahí para acá, nació una asociación Agroavi, que fue la primera asociación que son familias guardabosques del Municipio de Vista Hermosa, yo estuve ahí participando desde que se fundó y pues desde ahí se empezó a implementar este programa, lo que fue cacao”

“Pensaría que la mayoría de los beneficiarios que están en PAC el compromiso era no tener ilícitos, o si los tenían irlos erradicando”.

P4. H7.

“entonces pues, nosotros dijimos ¡Dios mío! Cacao, a los cuántos años del cacao, cuando eso no sabíamos nada, no sabíamos sino producir y transformar coca y por ahí escasamente ordeñar una vaca lechera que era lo que hacía. Entonces bueno, sin embargo nos arriesgamos, vamos a arriesgarnos, nos arriesgamos 30 familias, él nos montó el proyecto, organizó todo, nosotros le recogimos los documentos y nos presentamos a la bendita Alianza Productiva y nos la ganamos, nos la ganamos entonces pues listo, nosotros que de ser coqueros para coger la plata, pasar a ser cacaoteros, entonces dijimos ¡Dios mío!, esto es un reto muy grande ¿no?, pero bueno, lo hicimos”

P4. H8.

Adicionalmente, la Figura 1 muestra la evolución de los cultivos de coca en las zonas en las cuáles habitan los beneficiarios de PMA. Lo que se observa es qué en departamentos como Caquetá y Meta los cultivos de coca han sido abandonados o han existido ocasionalmente (las marcas verdes) en el periodo 2016-2018 en las zonas donde habitan los beneficiarios del programa (representados por los puntos negros). De otro lado, en los departamentos de Cauca y Antioquia si bien también se observan cultivos abandonados en el periodo de análisis, todavía se evidencia la existencia de cultivos permanentes de coca (representados por las marcas rojas) colindantes con la zona donde viven los beneficiarios de PMA.

Por último, en la zona de Tumaco, lo que se observa es que los beneficiarios viven en contacto permanente con cultivos de coca, lo que podría dificultar aún más la operación del programa (ver Diagrama 6I).

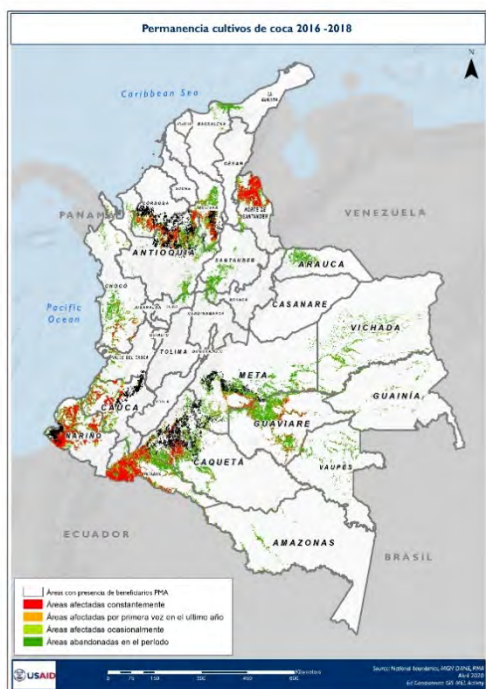


Diagrama 6I: Evolución de cultivos de coca en las zonas habitadas por beneficiarios de PMA

En este sentido, y si bien no es el objetivo primordial del programa, el efecto que ha tenido PMA en los cultivos ilegales es evidente. No solo los mismos productores lo perciben como una alternativa para sustituir la actividad legal por una legal, sino que pareciera presentarse un desplazamiento de cultivo de coca en las zonas donde el programa opera. El mayor reto en este campo es que este comportamiento pueda ser sostenible en el tiempo, para lo cual el programa debería articularse con otras iniciativas que tengan como objetivo la reducción de los cultivos ilícitos.

Uno de los efectos que trae consigo la reducción de los cultivos ilícitos es la seguridad en las zonas donde habitan los beneficiarios de PMA. De este modo, la intervención no solo afecta el contexto productivo de la población, sino también el contexto social puesto que esto se sienten más seguros al desempeñar una nueva actividad que los distancia de los actores armados. La reducción en los cultivos ilícitos trae como consecuencia una sensación de seguridad para la población.

P4. H9.

“pues legalidad pues ya, y seguridad sí no hay cultivos ilícitos para poner un ejemplo, la verdad no van a ver actores armados interesados en la región o en la zona donde esté la asociación, que eso es lo más llamativo, cuando hay cultivo ilícito o hay minería ilegal y todo eso fácil, eso llama a todos los actores armados que estén ahí pendientes a ver cómo también le sacan provecho a eso, al no haber eso no va a ver esa dificultad con los actores armados, entonces va a ver seguridad”.

P4. H10

Esta sensación se puede corroborar cuando se analizan los eventos de terrorismo en 2016 y 2019 en las zonas en las cuales opera PMA. Al respecto, en la diagrama se muestra una disminución importante en los actos de terrorismo en los departamentos de Antioquia y Nariño pasando de XX en 2016 a XX en 2019 en el primero, y de XX a XX en el segundo. De otro lado, en los departamentos de Cauca y Meta no se evidencia un cambio significativo en los eventos de terrorismo, mientras que en Caquetá se evidencia un ligero incremento.

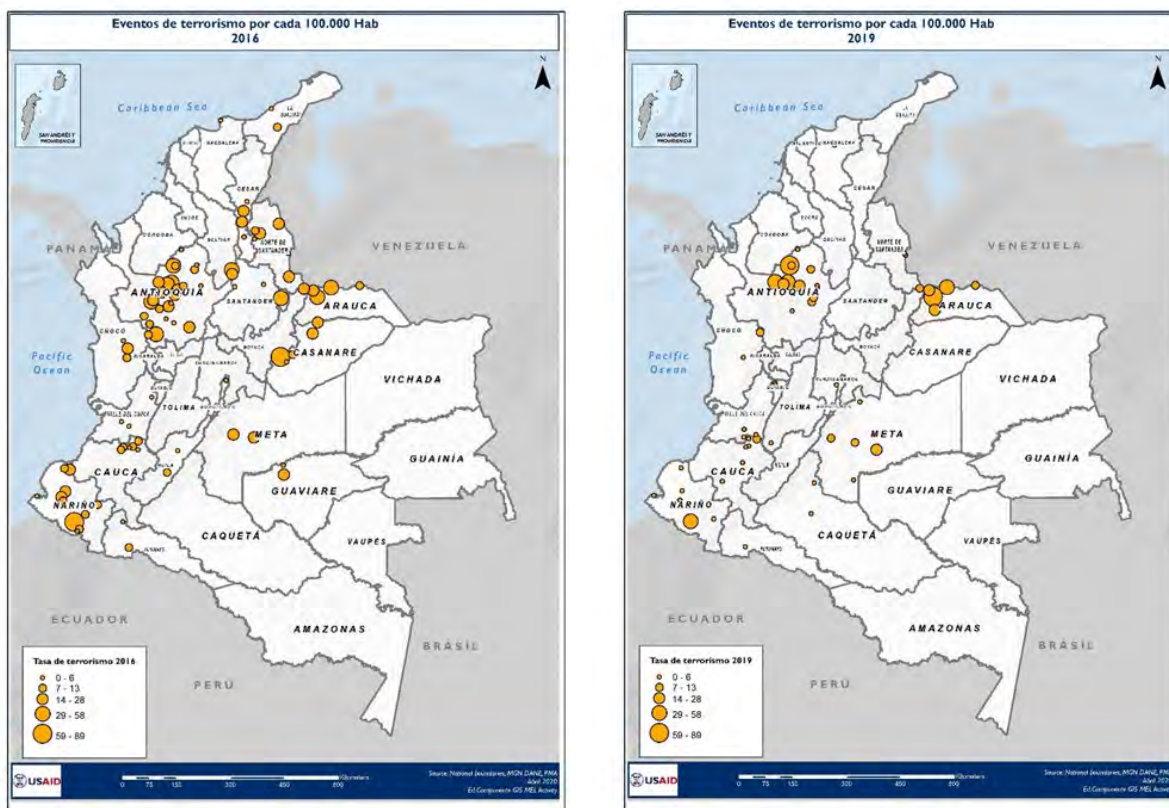


Diagrama 62: Actos de terrorismo 2016-2019

P4. H11

Lo anterior se refuerza el efecto que tienen las inversiones en vías de acceso en las zonas de incidencia de PMA, lo cual no solo tiene un efecto en lo relacionado con la logística de comercialización de los productos (como se presentó en la sección XX) sino que también afecta lo relacionado con el tema de seguridad. Ante esto, los beneficiarios sienten que tener una mejor conectividad reduce el marco de acción de los grupos ilegales, y por ende cambia el contexto en el cual estos se desempeñaban antes de la intervención.

P4. H12.

“la seguridad en la zona pues mejora debido a la penetración, cuando hay pues vías y accesos a las comunidades pues se le hace más fácil a todos los procesos, entonces por eso ha tenido impacto en cómo es..., en la seguridad, ahora si hay muchas vías que de pronto no tienen ese acceso digamos, entonces por eso se debilita esos temas”

“En el tema de vías, se pudo impactar lo que fue el corredor Monteblanco – La Siberia, que es un corredor estratégico en el Municipio, estratégico también en la búsqueda de seguridad y de consolidar todo el tema de la paz. Este corredor fue dominado por el grupo de las FARC en años anteriores”

P4. H13.

En este sentido, el hecho de que para el 2019 casi la totalidad de los beneficiarios de PMA tengan acceso a una vía a menos de 1 kilómetro cuadrado de su lugar de residencia (ver Diagrama 63), Tiene efectos importantes no solo en la comercialización y ventas de sus productos (como se presentó en la sección XX), sino que mejora el tema de seguridad y facilitará el acceso a servicios sociales tales como educación, salud, entre otros factores que mejoran la calidad de vida de la población.



Diagrama 63: Distancia beneficiarios PMA a una vía de acceso

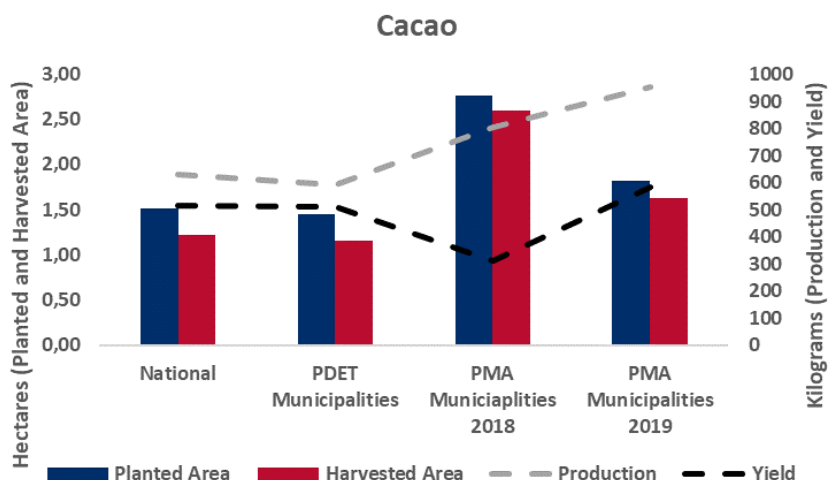


Diagrama 64: Cacao

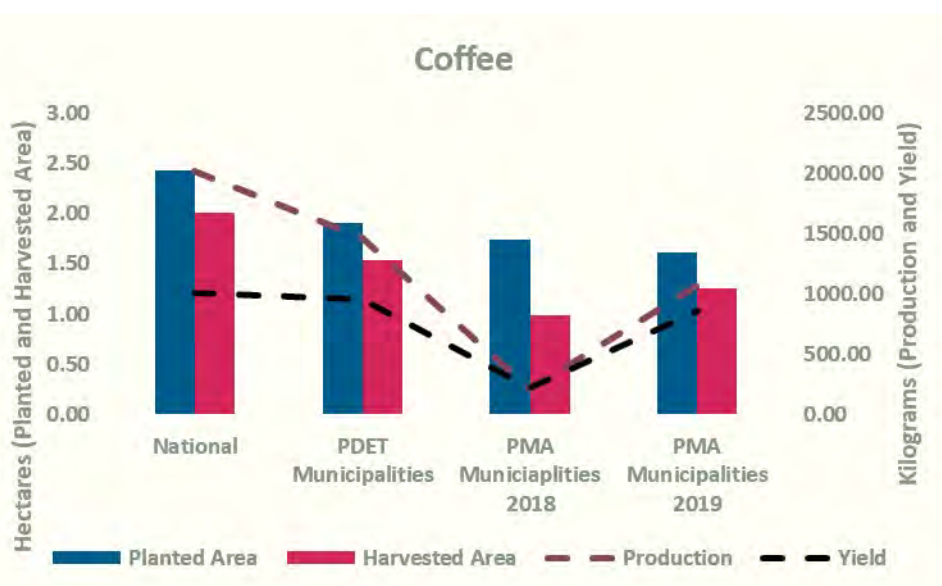


Diagrama 65: Café

P4. HI 4. EFECTOS ADICIONALES

Un resultado que se encuentra sistemáticamente en las entrevistas con los beneficiarios es el reconocimiento de estos con las actividades realizadas por USAID. Los participantes del programa no solo reconocen la presencia prolongada de la misión en el territorio, sino que también son capaces de diferenciar el apoyo particular de esta a PMA.

P4. HI 5.

“Si, nosotros desde el 2003 venimos haciendo beneficiados, haciendo parte de los diferentes programas que ha desarrollado USAID, con por ejemplo en 2017, habíamos ejecutado un proyecto también con programa Colombia Responde, antes 2015-2016 también habíamos en bajo Cauca Colombia Responde, aquí con Fupad en su momento que fue digamos que fue como el que impulso todo el tema del cacao en la región, en 2003,

2004, 2005, digamos que esta es como la continuidad a todos esos procesos que ha tenido USAID durante estos 16-17 años que ha estado haciendo intervención, pues me imagino que en Colombia”

P4. H16.

“El programa de Alianzas Comerciales, para mí el programa de Alianzas Comerciales es un apoyo que da la USAID, que da Estados Unidos, el gobierno de Estados Unidos a los campesinos de Colombia, apoyándonos en temas de cultivos lícitos y apoyándonos en el tema de vías, es un aporte muy valioso para nosotros”

P4. H17.

“el tema del PAC ha sido fundamental en el tema institucional y el fortalecimiento a cada una de las instituciones que sí lo vemos cuando se inició el tema de la intervención pues no fue solamente a productores y a los cultivos, también se hizo intervención en cada uno de los comités Municipales encontrando dificultades en la parte administrativa, digamos en contabilidad, en la parte de Cámara de Comercio con la DIAN, no estaban al día en algunos temas por desconocimiento porque no tenían la fortaleza la capacidad desconocían como eran los planes de todo esto, y entonces el programa les dio un fortalecimiento en capacitación en estos temas”

P4. H18.

“nosotros fuimos beneficiados por el programa de Patrimonio Natural. Con recursos de USAID, se construyeron tres centrales de acopio. Anteriormente con el programa Colombia Responde, también estuvimos unas donaciones y las consultorías de proyectos, y algunos proyectos de fortalecimiento en labores culturales, todo el tema de asistencia técnica”

PREGUNTA 5: ¿CÓMO SE VE AFECTADA LA INTERVENCIÓN DE LA ACTIVIDAD PAC POR LAS ECONOMÍAS ILÍCITAS LOCALES Y REGIONALES EN LOS MUNICIPIOS SELECCIONADOS? ¿CÓMO AFECTA LA INTERVENCIÓN DE LA ACTIVIDAD PAC A ESAS ECONOMÍAS?

CONCLUSIONES.

P 5. C 1.

Desde el año 2017 a hoy los cultivos ilícitos se encuentran concentrados mayoritariamente en la región del pacífico nariñense, el Catatumbo, y el alto Putumayo. Una presencia importante de cultivos ilícitos en el norte del Cauca, el Nudo de Paramillo, Bajo Cauca antioqueño, y la serranía de San Lucas. En menor medida, pero en un proceso expansivo en la región de la Macarena, el río Ariari, el Guaviare y la zona sur del Caquetá. El Programa de Alianzas Comerciales realiza su intervención en siete regiones priorizadas: Tumaco, Cauca, Caquetá, sur del del Meta, bajo Cauca antioqueño, sur de Córdoba y sur de Bolívar. Vale la pena señalar que las regiones del alto Putumayo y Catatumbo no fueron tenidas en cuenta para este programa (P5. H 35.) Los núcleos de intervención de PAC, sí bien están en municipios con presencia de cultivos ilícitos, se dan en zonas donde existe una economía lícita consolidada, en un esfuerzo por fortalecer cadenas productivas presentes en la región.

P 5. C 2.

Las regiones de intervención de PAC han sido afectadas por los cultivos ilícitos durante años, en muchos casos los campesinos, colonos e indígenas se vieron abocados a los cultivos de coca por presión de actores armados, por el histórico abandono estatal y la falta de alternativas económicas viables (H 4). El programa les ha mostrado que es posible y necesario realizar un cambio hacia economías y formas de vida legales.

P 5. C 3.

Sí bien el Programa de Alianzas Comerciales no interviene directamente sobre sustitución de cultivos ilícitos, gran parte de los beneficiarios fueron en su momento cultivadores de coca que se acogieron a programas de sustitución (H 15). Las asociaciones de las cuales hacen parte los beneficiarios, en algunos casos, hicieron parte de programas de cooperación como MIDAS o Colombia Responde (H 10).

P 5. C 4.

En la medida que las cadenas productivas intervenidas por PAC mejoran su productividad, calidad y valor del producto en el mercado (H 3), se genera una dinámica regional donde los habitantes ven que es posible vivir de una economía legal, motivando a más productores para que se vinculen (H 2, H 6, H 13).

P 5. C 5.

Además de los factores económicos, dedicarse a cultivos legales como el cacao o café, hace posible que mejore la seguridad y tranquilidad en las veredas, se establece relaciones de confianza con los vecinos y las autoridades (H 12). Desde un punto de vista subjetivo tener una actividad lícita les permite recuperar su sentido de propia valía al sentirse orgullosos de ser agricultores (H 5). El programa se basa en propiciar cambios técnicos y comerciales en los productores, pero su alcance va más allá al producir cambios culturales en la mentalidad de la población, sobre la posibilidad e importancia de generar una economía legal en la región (H 9).

P 5. C 6.

Los participantes resaltan que establecer canales de comercialización con los productores permite que los procesos sean sostenibles en el tiempo, pues esta es una falla recurrente en los planes de sustitución de cultivos ilícitos (H 7). Si los cultivadores no encuentran mercados, o los precios no son justos, puede darse el fenómeno que migren nuevamente a los cultivos ilícitos, donde la compra del producto y su precio están garantizados (H 8).

P 5. C 7.

Un tema que aparece de manera recurrente es la importancia de vincular a los jóvenes en el programa, ya que la mayoría de los cultivadores son personas de avanzada edad, se necesita establecer un relevo generacional y fortalecer el núcleo familiar. Igualmente, los jóvenes son la población más vulnerable, pues por la falta de oportunidades laborales pueden caer fácilmente en las economías ilícitas (H 14).

P 5. C 8.

Uno de los principales retos del programa ha sido afrontar los problemas de seguridad en cada una de las regiones, teniendo en cuenta que existen diferentes actores y dinámicas locales que deben ser tenidos en cuenta. Los funcionarios de PAC han manejado el tema con bastante responsabilidad y coordinación con el nivel central. Las diferencias regionales según actores armados se pueden resumir del siguiente modo:

- *Bajo Cauca*: la región ha sido afectada por prácticamente todos los grupos armados que se disputan los cultivos ilícitos, la minería ilegal y las rutas del narcotráfico, principalmente “el Clan del Golfo” (H 36) y el ELN (H 38), aunque se encuentran igualmente grupos delincuenciales minoritarios como “los Caparrapos”, “Los Pachely” y la “Oficina de Envigado” (H 40), haciendo la región bastante compleja por las disputas entre bandas rivales.
- *Cauca*: en esta región hace presencia prácticamente todos los actores armados sin que ninguno predomine, por lo cual se ha vuelto bastante inestable. Se ha visto afectada principalmente por las disidencias de las FARC (H 37) y el ELN (H 38) en la zona de cordillera central al oriente del río Cauca, el Clan del Golfo (H 36) en la salida al pacífico caucano, y el EPL en el Tambo y la zona sur (H 39). Vale la pena señalar que en algunos de estos municipios (Corinto, Caloto) en programa no pudo continuar, y en Miranda solo pueden visitar el casco urbano, pero no la zona rural;
- *Caquetá*: el departamento se ve afectado por las disidencias de las FARC (H 37), quienes lo consideran una zona histórica de influencia;
- *Sur del Meta*: las disidencias de las FARC hacen presencia en todos los municipios del programa (H 37), el Clan del Golfo afecta los municipios de Mesetas, Vistahermosa, San Juan de Arama y Puerto Rico, en las cuencas del río Ariari, Guayabero y los límites del PNN la Macarena (H 36).
- *Sur de Córdoba*: hace una fuerte presencia el Clan del Golfo (H 36) en toda la región incluyendo el Nudo de Paramillo, así como las cuencas de los ríos Sinú y San Jorge, las disidencias de las FARC hacen presencia en el occidente sobre la cordillera cerca a región de Urabá, el ELN en el Nudo de Paramillo (H 38).
- *Sur de Bolívar*: se ve afectado principalmente por el ELN (H 38), en la región de la Serranía de San Lucas controlando actividades relacionadas con los cultivos ilícitos y minería ilegal. El Clan del Golfo

ha hecho presencia minoritaria entre la ciénaga y el río Magdalena en el municipio de San Pablo ([H 36](#)).

- *Tumaco*: el municipio y en general en la costa del Pacífico nariñense ha sido afectada gravemente por diferentes grupos armados las disidencias de las FARC ([H 37](#)), el Clan del Golfo ([H 36](#)) y el ELN ([H 37](#)), quienes disputan la región del alto Mira, la frontera con Ecuador sobre el río Mataje, y la salida al mar en la desembocadura del Patía.

P 5. C 9.

Las zonas donde se desarrolla el programa han sido afectadas por la presencia de grupos armados, en el pasado fijaban los precios de compra de los productos ([H 17](#)), actualmente centran su acción en el control de la producción de coca y minería ilegal ([H 19](#), [H 21](#), [H 22](#)). Con los agricultores de productos legales no tienen mayor relación, ni han sido víctimas de coacción, sin embargo, exigen conocer los proyectos que se desarrollan, imponen restricciones en cuanto a la movilidad, así como el ingreso de personal que no sea de la región ([H 16](#), [H 18](#)).

P 5. C 10.

El proceso de paz ha contribuido a mejorar la seguridad, principalmente en el Caquetá y sur del Meta, donde existía una fuerte presencia de las guerrillas ([H 20](#)). En otras regiones, por el contrario, como Cauca o Tumaco se ha dado una reorganización de actores armados, quienes entran en conflicto por el control de las economías ilegales generando una fuerte presión sobre la población ([H 21](#)).

P 5. C 11.

Las obras de infraestructura realizadas por el programa han permitido que mejore la seguridad en las zonas debido a que se encuentra una mayor presencia institucional que antes no existía ([H 23](#), [H 24](#)).

P 5. C 12.

Los funcionarios locales que participaron en el estudio, consideran mayoritariamente, que la experiencia del Programa de Alianzas Comerciales representa un valioso aprendizaje para los programas de sustitución de cultivos ilícitos, opinan que el modelo de asistencia técnica y comercialización puede ser replicado en los PNIS ([H 25](#)), señalan que el acompañamiento para los proyectos productivos debe ser a largo plazo, de cuatro a seis años para que sea sostenible ([H 27](#)). Resaltan que este aprendizaje debe aplicarse a la mayor brevedad, pues existe una inconformidad creciente por parte de la población con los PNIS, pues quienes se acogieron al programa consideran que el Gobierno Nacional no ha cumplido sus compromisos ([H 26](#)).

P 5. C 13.

Todos los municipios intervenidos por PAC se encuentran en zonas PDET, la mayoría de los planes de desarrollo con enfoque territorial han sido formulados y socializados con la comunidad. Sin embargo, su ejecución va muy lenta y consideran que el PAC podría contribuir en desarrollarlos y fortalecerlos ([H 28](#), [H 29](#), [H 30](#)).

P 5. C 14.

En algunos casos, principalmente en el componente de vías e infraestructura, se ha dado una articulación entre el programa con los Gobiernos locales y la ART ([H 32](#)), sin embargo, consideran que debería existir mayor comunicación y colaboración sobre todo en el tema de proyectos productivos ([H 33](#)). Aunque reconocen que los funcionarios de PAC se han mostrado interesados en conocer cada uno de los PDET regionales para colaborar -en la medida de lo posible- en su implementación ([H 34](#)).

P 5. C 15.

El programa ha permitido fortalecer asociaciones de productores y Juntas de Acción Comunal en el tema de ejecución de proyectos y veedurías ciudadanas, dejando una capacidad instalada que puede ser replicada en los proyectos que surjan en el marco de los PDET (H 31).

HALLAZGOS.

P5. H1.

Los datos cualitativos utilizados para responder la pregunta corresponden a los códigos de actividades económicas (101 citas), conflicto armado y seguridad (43 citas), construcción de paz y legalidad (76 citas), y mejoramiento de la calidad de vida (82 citas). Vale la pena señalar que sobre el tema de cultivos ilícitos y conflicto armado no se indagó directamente a los participantes, sino que fue un tema emergente.

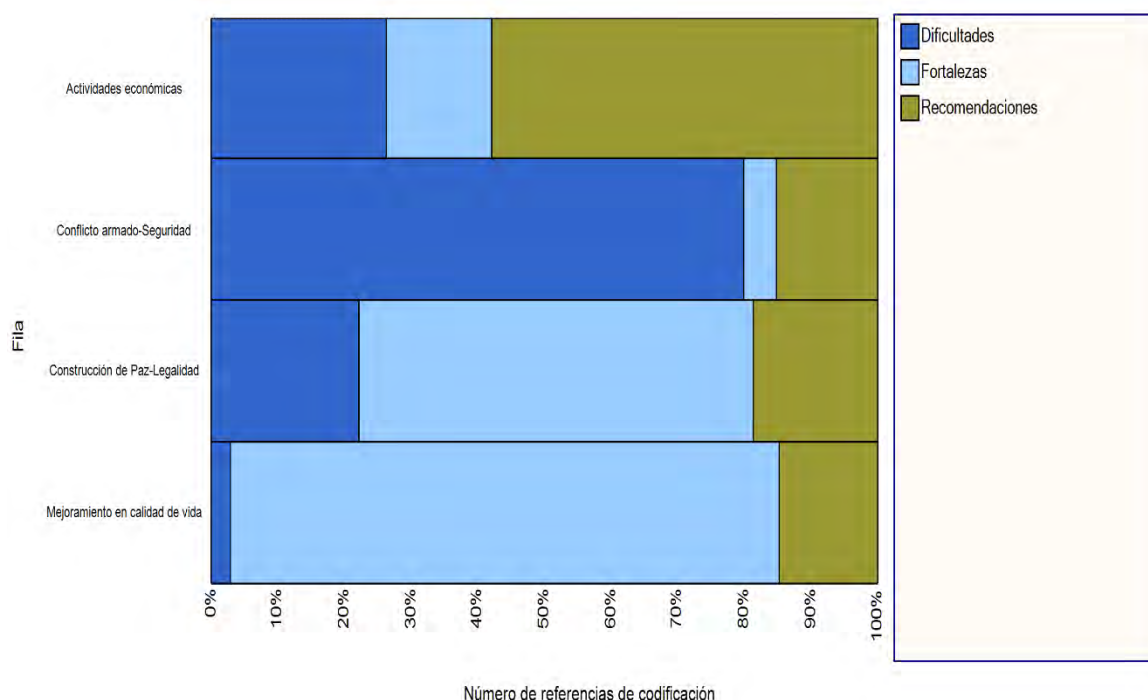


Diagrama 66: Consulta de la Matriz de Codificación: Vista Preliminar de Resultados

Las citas a su vez fueron segmentadas según dificultades, fortalezas y recomendaciones, como se aprecia en la gráfica. Encontramos que las principales fortalezas se ubican en el tema de mejoramiento de la calidad de vida, mientras que el mayor número de recomendaciones se refieren a las actividades económicas. En el caso del conflicto armado y seguridad encontramos que el 80% de las opiniones (16 citas), refieren dificultades, como la presencia de grupos armados, o cultivos ilícitos, concentradas en regiones como Cauca, Tumaco y el Bajo Cauca. En el caso de construcción de paz y legalidad encontramos un resultado opuesto, pues prácticamente el 60% de las opiniones se refieren a fortalezas o aspectos positivos (16 citas) frente al 20% que señalan dificultades. La mayoría de las opiniones positivas se concentran en las regiones de Caquetá y sur del Meta, antigua zona de influencia de las FARC.

TABLA 58

	PASADO	PRESENTE	FUTURO
Actividades económicas	27	70	4
Conflicto armado-Seguridad	10	30	3
Construcción de Paz-Legalidad	2	72	2
Mejoramiento en calidad de vida	5	75	2

CULTIVOS ILÍCITOS.

P5. H 2.

Los productores de Cacao y autoridades locales de Cartagena del Chaira, La Montañita, y Belén de los Andaquíes, coinciden en señalar que el aumento en la productividad que han tenido los cultivos con la intervención del PAC se convierte en una **motivación para que otros productores se vinculen a la economía lícita**.

P5.H 3.

En igual sentido se manifiesta un aliado comercial de cultivadores de café en el Tambo (Cauca), considera que el trabajo con cafés especiales a permitido una **mejora en el precio**, por lo cual las personas que se encuentran en las economías ilícitas lo pueden ver como una **alternativa**.

[En cuanto al tema de la legalidad] eso si es bastante , yo he visto que es algo muy positivo , porque en el municipio de el Tambo es conocido como una de las zonas que más coca tiene sembrada, no solamente en Cauca sino a nivel nacional, y muchas personas pues ven que ese trabajo allá es más lucrativo o es más fácil de hacerlo, porque en el café , cuando se maneja el café de forma convencional, pues de pronto los ingreso del café lo son llamativos comparando con los otros.

Entonces gracias a estos programas , a este apoyo que han tenido, pues se ha ido mejorando mucho, no solamente lo que es a nivel económico , porque eso ayuda, pero también les ayudado desde el puntos de vista de , digamos como de educación, o la forma de ellas de ver al vida y digamos que ellos saben que están en un negocio lícito que no tiene que estar escondiendo de nadie, ni haciendo nada a escondida, entonces par mi pues es no tiene precio , y que con los hijos de ellos, como ellas mismas decían " no yo quiero seguir con el café porque esto es bonito , esto me gusta y no irse por ahí a otras partes a hacer otras cosas" entonces desde ese punto de vista me parece algo muy positivo. (Aliado comercial, El Tambo)

P5.H 4.

Los participantes manifiestan que la mayoría de las personas buscan estar en una economía legal, pero **debido al conflicto armado y el abandono estatal se vieron a abocados a los cultivos de coca**. Sin embargo, programas como PAC les han mostrado que es posible realizar un cambio. Un participante de San Vicente del Caguán, Caquetá, nos dice:

Pues mira uno de qué pues está invistiendo realmente los productores en el área rural, que ha sido un área tan vulnerada por muchas cosas por conflicto, por cultivos ilícitos, y todo pues eso ayuda a que la

gente como que, y ya la gente ha tomado conciencia , dice “yo voy a trabajar en lo lícito, voy a trabajar bien”, y sé que la mayoría de personas he aquí son personas de bien, que buscan trabajar bien, sino que pues es que hay muchos factores que inciden para que esto, pero si claro. (Grupo beneficiarios, San Vicente del Caguán)

P5. H 5.

La seguridad y tranquilidad que produce tener un cultivo lícito es el principal incentivo para los productores, igualmente les permite **sentirse orgullosos** de su forma de trabajo, cosa que no ocurre con los cultivos ilícitos. El Secretario de Gobierno de San Vicente del Caguán nos dice:

Cuando se empieza a trabajar con productos lícitos, con productos legales, pues estamos cerrando esa brecha de hacer las cosas mal o estar pensando en producir productos que son ilegales y desde ese punto de vista pues estamos contribuyendo ya a la paz. El productor ya entiende que lo mejor es estar legalmente que producir un producto donde pueda caminar con la frente en alto cuando lo está llevando, que no esté escondiendo, ahí ya empieza a ver una tranquilidad en el productor y de ahí irradiar un buen ejemplo, alrededor de su familia y de su entorno a donde este, porque eso cala en el impacto de la gente y a fulano de tal, le está yendo bien con este producto, hace tiempos era coquero y ahora mírelo cómo está, produciendo esto y le está yendo mejor que antes, ya no se tiene que estar escondiendo ahí es un tema que hace que encontremos la paz. (Funcionario local, San Vicente del Caguán)

En el mismo sentido se refiere un extensionista en Cartagena del Chairá:

La principal fortaleza del programa en nuestra zona es la construcción de paz, de esperanza, de desarrollo, y el cambio positivo que estamos teniendo actualmente en nuestra región. (Extensionista caucho, Cartagena del Chairá)

P5. H 6.

Para dos productores de Miranda el PAC les ha colaborado a través de sus parcelas y capacitaciones para que continúen con los cultivos de café porque antiguamente sus ingresos provenían del trabajo en cultivos ilícitos.

Miranda y Corinto los productores mencionan que el apoyo realizado por el PAC para el mejoramiento de la producción y comercialización del café, ha contribuido a que **los productores vuelvan a creer en el cultivo** como una forma de percibir ingresos, favoreciendo la continuidad de la actividad lícita; de lo contrario, los cultivos ilícitos se convierten en la fuente de ingresos más atractiva.

Pensaría que la mayoría de los beneficiarios que están en PAC el compromiso era no tener ilícitos, o si los tenían irlos erradicando, al comienzo sí fue muy complicado porque a veces los programas son muy radicales, tiene o tiene, pero hay gente que tiene y está intentando mejorar su caficultura para quitarse eso de encima, entonces al comienzo el programa los sacaba, no yo diría que el programa tiene que tratar de buscar gente con la intención de retirarse de los ilícitos, darle la oportunidad y en el transcurso irlos retirando porque si hoy para mucha gente el café está allí pero el principal cultivo es el ilícito y lo que él tiene es la intención de volver al café, lo que hay que es apoyarlo, en la medida que le podamos retirar un productor de los ilícitos es darle a ese agricultor y a su familia, tranquilidad, paz, legalidad, porque el que cultiva ilícitos está sometido a mucha presión a muchas cosas, entonces sí la gente ve que cultivando café adecuadamente tiene mejor producción, que si tiene mejor calidad, tiene

mejor precio, pues tal vez no gane lo mismo que gana con los ilícitos pero van a mejorar sus ingresos y pueden mejorar su calidad de vida pero lo más importante es su tranquilidad, su seguridad, su paz poder andar tranquilos sin miedo de nada, creería que ese es el punto clave. (Funcionario local, Santander de Quilichao)

P5. H 7.

Un punto de vista recurrente tiene que ver con establecer **canales de comercialización** que hagan posible el proceso de sustitución de cultivos ilícitos, pues en dichos cultivos el mercado está asegurado. En ese sentido el PAC apunta a un camino que debe ser tenido en cuenta por otros programas para que sean sostenibles en el tiempo. Un funcionario local de Miranda, Cauca, explica:

La persona que va a hacer un cultivo, que va a hacer una siembra o va a producir un cultivo siempre está pensando a quién venderlo, cómo venderlo, entonces, no llegar en el momento de que haya la cosecha y no tenga definido a quién venderlo o cómo o a qué precio se va a vender, y que no tenga esa... Como se dice, la mentalidad de que va a producir a pérdida, que ese es el miedo del campesinado hoy día, entonces por eso es que recurren a los cultivos ilícitos, del cual el mercado nunca va a estar en... mal el mercado de ese cultivo, o sea, van a ir hasta allá, hasta la zona y le van a cosechar y le van a transportar, sin necesidad de él moverse, entonces tenemos esa gran... Como dicen, tenemos que enfrentarnos a esa gran problemática. (Funcionario local, Miranda)

P5. H 8.

Uno de los mayores temores que tienen los cultivadores es no encontrar mercados para sus productos o que los precios no sean suficientes, por lo cual **se puede dar una migración nuevamente a los cultivos ilícitos**, un participante de Tumaco nos dice:

Yo pienso que sí se lograr fortalecer más la parte comercial, porque en alguna ocasión alguien me decía que se pensaban sembrar no sé cuántas hectáreas más, buscando atraer al sembrador de coca al coco. Y yo le dije “acá lo que tenemos que apuntarle es a la parte comercial”. En la medida que el sembrador de coca se dé cuenta que, al cocotero, que al cacaotero le está yendo bien, obviamente él va a soltar eso que tiene y se va a volver a sus productos legales, y eso lo logramos con un buen precio en el mercado; eso lo logramos con controles externos, porque es que Venezuela, Panamá, este otro, nos invaden, Perú, nos invaden con el coco y hace que, también Filipinas, y hace que el mercado Nacional se vea, en muchas oportunidades, afectado, eso pasa con el coco, el cacao no sé de dónde entra, poco conozco del tema, pero entonces lo cierto es que los mercados internacionales nos invaden y entonces el industrial por precio, porque no pagan aranceles para entrar a Colombia, prefieren lo exterior y a nosotros nos dejan allí estancados. Eso hace que muchos comiencen a migrar del coco a la coca, del cacao a la coca, porque le apostó a eso como su proyecto de vida y ahora que ya está produciendo, ya no es rentable, ya no lo compran, ya el precio no es atractivo y eso es lo que hace que se vuelva ese círculo vicioso y la coca pues traiga la violencia. (Aliado comercial coco, Tumaco)

P5. H 9.

El Programa de Alianzas Comerciales busca realizar un cambio técnico en cuanto a la productividad de los cultivos, pero sobre todo requiere un **cambio en la mentalidad de la población**, al pasar a una economía ilegal a una legal. El ex alcalde de Mesetas explica:

La guerrilla siempre ha estado [en el municipio], toda la vida, y está todavía. Entonces que paso, ya se acabó el café, entonces cual fue digamos la línea productiva, la coca entonces cambiaron las culturas el

café, tocaba mano de obra constante, cosecha de diciembre y la mitaca de junio, la coca era un cultivo de cada 40 días, entonces ya la cultura fue cambiando, ya la gente se volvió floja porque era cada 40 días, era la platica en efectivo un kilito no más no era un bulto o arroba sino un kilito y ya, se acabó la coca, entonces la gente que le tocó buscar otra alternativa, entonces la leche, entonces pasaron a la leche, y otros pasaron al café otra vez pero en las partes altas sí, y otros les tocó pasarse al cacao, entonces y cambiar la mentalidad del coquero, esa mentalidad de que antes las cosas se daban más fáciles que ahora, yo no le digo mentiras. (Funcionario local, Mesetas)

P5. H 10.

En cuanto al Cacao si podemos estar hablando de un detrimento en pequeña proporción de las economías ilícitas tanto en Bajo Cauca Antioqueño, como Tumaco puesto que representa un producto con características atractivas en los mercados internacionales y posibilidades de transformación innovadoras. Las variedades que desde el PAC se han fortalecido representan productos de calidad que poco a poco se abren paso en mercados internacionales. En Valdivia representa el apalancamiento y fortalecimiento a proyectos que inicialmente se dieron como alternativa a la sustitución en Valencia y Tierralta como evidencia que **el post conflicto trae seguridad y garantías para realizar una apuesta a la economía legal** y en Tumaco se abre espacio y las comunidades ganan respeto por parte de los actores al margen de la ley dicho por los mismos productores.

P5. H 11.

Para el Coco en Tumaco se evidencia un interés por mantener y fortalecer este cultivo como también el proceso de transformación, al igual que el cultivo de cacao, aunque para este en una de las parcelas demostrativas la cual está representada por el núcleo familiar del representante legal de ASPROCAT manifestaba:

Ha sido una lucha y una resistencia, pues al ver el regreso [de los actores armados] se imaginan que esto deja mucho dinero y han querido extorsionarnos, nosotros no hemos cedido y por ahora las cosas están un poco calmadas (Parcela demostrativa coco, Tumaco).

P5. H 12.

Al aplicar el PAC un modelo integral que incide en el cambio de mentalidad del productor cabe reconocer que a través de la sensibilización en cuanto al **valor subjetivo como la tranquilidad, el fortalecimiento de la familia** en nuestra sociedad, la organización familiar y comunitaria a razón del emprendimiento, ha generado empoderamiento en el pequeño productor, "aprender haciendo" metodología aplicada en las parcelas demostrativas y la cualificación de la asistencia técnica **estrechan los vínculos entre las comunidades y la institucionalidad.**

P5. H 13.

Con la incursión del PAC en el cultivo y comercialización de camarón en Tumaco, se esperaría tener una incidencia en el fortalecimiento de una economía lícita con **enfoque de género**, pues 145 mujeres víctimas del conflicto armado trabajan y creen en esta empresa que las agrupa. Con el mejoramiento de la productividad de la empresa proyectado en un 20-30% aproximadamente se beneficiarán más cultivadores.

P5. H 14.

Para cualquier producto en la región de Tumaco se hace necesario el fortalecimiento en términos de **relevo generacional** pues son los jóvenes los actores más llamativos y vulnerables en las dinámicas de las prácticas de las economías ilícitas.

P5. H 15.

En los municipios de Simití y Santa Rosa del Sur, los cultivos de cacao fueron **implementados con el proceso de sustitución de cultivos de coca**, por lo tanto, son muy anteriores a la llegada del PAC. Muchos de los productores tienen otros cultivos para comercializar como el café y el plátano, además de cultivos de auto sostenimiento.

En el municipio de Vistahermosa, según productores y extensionista, los cultivos de cacao son anteriores a la llegada del PAC porque fueron implementados voluntariamente mediante el proceso de sustitución de cultivos ilícitos. Muchos de los productores cacaoteros también trabajan con ganado y frutales, además de los cultivos de pan coger.

SEGURIDAD Y CONFLICTO ARMADO.

P5. H 16.

El representante legal de CHOCAGUAN, relató que los **actores armados** que existían y los que aún persisten en la región **exigen tener conocimiento de los proyectos desarrollados** en el municipio de Cartagena del Chairá, y determinaban si permiten su desarrollo o no, para el caso de PAC no se presentó ninguna restricción.

P5. H 17.

Quesecar, el aliado comercial de Cartagena del Chairá, señaló que los grupos armados antes de la firma de los Acuerdos de Paz ocasionalmente **fijaban los precios de compra** a los productores de leche y queso, situación que incidía negativamente en la cadena de comercialización.

P5. H 18.

En el municipio de Florida, Valle del Cauca, la operación del PAC en la cadena de mora se ve restringida por las condiciones de seguridad presentadas en las Veredas Las Brisas, las Guacas, La Rivera, en las que habitan productores de las Asociaciones Nasafrut y Aprogua. **Restringida especialmente en cuanto a: horarios de entrada y salida de los territorios, actores que visitan los territorios** (deben estar acompañados de líderes o miembros de las organizaciones), los extensionistas y coordinadores deben subir en sus vehículos y sin casco para que se les identifique. Para los productores, la actividad de producción no se ha visto directamente afectada, aunque cómo comunidades indígenas han tenido que negociar (y en algunos casos, enfrentarse) con grupos armados presentes en la zona para poder trabajar tranquilos.

P5. H 19.

En el municipio de Santa Rosa del Sur, manifiestan que **los grupos armados ilegales están replegados y que se están ocupando del negocio de la minería ilegal**, por lo que no han tenido inconvenientes con sus cultivos de café. En algunas veredas, el ELN ha intentado hacer presencia violentamente porque hay estaciones de Policía, pero el despliegue del ejército ha disuadido a este grupo de volver a aparecer en los centros poblados.

P5. H 20.

En el municipio de Vistahermosa los participantes manifiestan que **el proceso de paz con las FARC ha contribuido a disminuir la presencia de grupos violentos** en la región, aunque también se ha visto la ampliación de las fronteras extractivas (especialmente por la ganadería extensiva), ya que hoy por hoy no hay control sobre ese asunto. En general, la población manifiesta estar tranquila porque

actualmente Vistahermosa es un municipio seguro donde se pueden realizar varias actividades más allá de la producción de coca.

P5. H 21.

Cuando las comunidades se dedican a productos legales, **los actores armados no entran en la zona, pues están interesados en actividades como la coca o la minería** ilegal que les generan ingresos. El Secretario de Gobierno de San Vicente del Caguán nos dice:

Pues la seguridad, pues legalidad pues ya, y seguridad sí no hay cultivos ilícitos para poner un ejemplo, la verdad no van a ver actores armados interesados en la región o en la zona donde esté la asociación, que eso es lo más llamativo, cuando hay cultivo ilícito o hay minería ilegal y todo eso fácil, eso llama a todos los actores armados que estén ahí pendientes a ver cómo también le sacan provecho a eso, al no haber eso no va a ver esa dificultad con los actores armados, entonces va a ver seguridad. (Funcionario local, San Vicente del Caguán)

P5. H 22.

En el mismo sentido se manifiesta un extensionista en Florida, Valle del Cauca, cuando explica que **sin cultivos ilícitos los actores armados se retiran** de la zona, refiriéndose a las comunidades indígenas del municipio dice:

Claro, no te puedo decir quién, pero uno cuando uno lo hizo. Entonces, por dar ejemplo a sus hijos y eso ha contribuido a que la guerrilla ya no esté ahí. Si no tiene cocaína ni marihuana ¿para dónde se van? Y es por principio de ellos, no desde el Estado, ni de USAID, son principios de ellos como indígenas, están diciendo, somos dueños de nuestro territorio y cuidamos el ecosistema y el medio ambiente. (Extensionista frutales, Florida)

P5. H 23.

Las obras de infraestructura realizadas por el programa han permitido que mejore la seguridad en las zonas debido a que se encuentra una **mayor presencia institucional** que antes no existía. Uno de los veedores de la obra en Valencia, Córdoba, explica:

Bueno, yo pienso que sí, la seguridad en la zona pues mejora debido a la penetración, cuando hay pues vías y accesos a las comunidades pues se le hace más fácil a todos los procesos, entonces por eso ha tenido impacto en cómo es..., en la seguridad, ahora si hay muchas vías que de pronto no tienen ese acceso digamos, entonces por eso se debilita esos temas [cultivos ilícitos]. (Entrevista infraestructura, Valencia)

P5. H 24.

En el mismo sentido las obras de infraestructura desarrolladas por el Programa de Alianzas Comerciales permiten **conectar regiones que anteriormente eran dominadas por los actores armados**. El secretario de Gobierno de Valdivia, Antioquia, nos dice:

En el tema de vías, se pudo impactar lo que fue el corredor Monteblanco – La Siberia, que es un corredor estratégico en el Municipio, estratégico también en la búsqueda de seguridad y de consolidar todo el tema de la paz. Este corredor fue dominado por el grupo de las FARC en años anteriores, ellos salieron de esta zona y se vio la necesidad de empezar a hacer inversión social allí. (Funcionario local, Valdivia)

PROGRAMAS PDET Y PNIS.

P5. H 25.

La forma como se ha desarrollado el PAC representa un **aprendizaje para los programas de sustitución de cultivos ilícitos**, algunos funcionarios consideran que el modelo de asistencia técnica y comercialización puede ser aplicado en los PNIS. Un funcionario de Puerto Rico, Caquetá, explica:

[En el tema de paz y legalidad el programa] Si claro, eso aporta bastante, pero no solo lo de infraestructura. Sobre todo, en cuanto a los programas agrícolas o de fortalecimiento productivo. Por lo menos lo que es lo de la sustitución, pues hay mucha gente inconforme con el PNIS, se sienten abandonados, les dieron la plata y no hicieron ningún programa como para decir: "Bueno, venga cultivemos esto y esto va a ser vendido en tal lado" y todavía no, como que no se ha implementado esa idea todavía: eso lo digo porque hace ocho días fui a una reunión del plan de desarrollo donde estuvimos con toda la comunidad y ellos me estaban expresando eso prácticamente. Que necesitaban, por parte del Gobierno Nacional, de acá también local, departamental y de pronto con entidades no gubernamentales; mirar a ver qué los ponen a hacer a ellos que necesitan ser productivos, que muy bien la vía, pero qué estamos sacando. (Funcionario local, Puerto Rico)

P5. H 26.

Un aspecto que impacta negativamente es la **inconformidad de las comunidades con el PNIS**, consideran que el Gobierno nacional no ha cumplido con los compromisos, los programas de seguridad alimentaria y proyectos productivos no se han desarrollado. El Secretario de Desarrollo de la Montaña nos dice:

Si tenemos pues un sabor amargo y hay que decir, que la preocupación de las comunidades frente a los compromisos que firmó el mismo Gobierno con la sustitución de cultivos, porque hay si tenemos, hay una gran inconformidad especialmente en la parte de los compromisos que se firmaron, no ha sido muy fácil al estado cumplirle a los campesinos que firmaron ese pacto. Primero porque los recursos que se prometieron no llegaron en el momento dado, han sido muy tarde, ¿sí? por lo menos, por ejemplo, fortalecimiento a la seguridad alimentaria primero llegó a la capacitación y dos años después llegan los insumos, entonces tuvimos ahí un gran problema frente a eso. Entonces los campesinos consideran que el gobierno no les ha cumplido con lo que se comprometieron. (Funcionario local, La Montaña)

P5. H 27.

Los participantes consideran que el cultivo de cacao puede ser una buena alternativa para la sustitución de cultivos ilícitos. Sin embargo, consideran que debe existir un **acompañamiento técnico a largo plazo** (4 a 6 años) hasta que el cultivo sea productivo. Consideran que en el corto plazo se debe sembrar cultivos de ciclo corto y que permitan una subsistencia alimentaria.

Yo tengo en mi correo, "siembre paz, siembre vida, siembre cacao" ¿por qué? Porque gracias al cultivo de cacao voy teniendo una calidad de vida mejor. Eso es lo que tiene el cultivo de cacao, va desplazando a los cultivos ilícitos hacia un cultivo lícito en el país. No es fácil muchas veces ingresar a una persona que está en un cultivo ilícito, de una vez entrar al cultivo de cacao porque cuando usted ingresa con el cacao, no empieza a recibir, usted empieza a recibir a partir del año que empieza a darle los primeros frutos. El éxito de un programa de cacao es enseñarles también que no es solamente sembrar cacao, sino sembrar algo para consumo plátano, yuca que pueda ser de subsistencia. Yo soy convencido que un programa exitoso para cacao cambiar cultivos ilícitos es decirle al productor: "vamos a entregarle un cultivo productivo", pero no es entregarle las plantas, los fertilizantes no, es un acompañamiento

mínimo por 4 años. Porque muchos programas son por 1, 2 años, sino hasta que ya empieza su ciclo de producción para que él ya no tenga que pensar “me toca ir a sembrar cultivos ilícitos porque este todavía no me da”. Entonces es un acompañamiento integral, no solamente es cacao sino sembrar otros cultivos que le permita a él comercializar, pero siempre teniendo cacao, lo busca uno es eso. El cacao lo que busca es eso específicamente. Y nuestra apuesta en cacao es de una en cualquier parte del país. (Aliado comercial cacao, Mesetas)

P5. H 28.

Algunos funcionarios locales consideran que **el programa PAC puede ser de gran utilidad para implementar los PDET** que acaban de ser formulados. En ese sentido se manifiestan funcionarios de Mesetas (Meta):

E: Perfecto, sí ya que hablamos como, claro, posconflicto, digamos, como este es uno de los municipios priorizados por el posconflicto, qué tanta vinculación cree usted que puede haber entre el programa y los PDET.

Funcionario local: Muchísimo, yo pienso que.

E: Lo PDET ya fueron formulados.

Funcionario local: Sí, ya tenemos los PDET formulados, en este momento, ya tenemos inclusive las acciones ya definidas, solo PDET para el territorio y acciones a nivel regional también. Yo pensaría que es un compromiso muy grande, municipal y más que municipal tal vez nacional y de tipo cooperación para poder cumplir esos PDET que se aprobaron y que fueron hechos a través de las instituciones, y con el apoyo de las instituciones. (Secretario de Agricultura, Mesetas)

P5. H 29.

Opinión similar tienen en Tierralta (Córdoba):

Funcionario local: Sí, estamos con los PNIS, con los PDET.

E: Todo se enlaza.

Funcionario local: Todos, sí.

E: PNIS y ¿cuál es el otro?

Funcionario local: Y los PEDT. PNIS es el Programa de Sustitución de cultivos y los PDET son los Planes de Desarrollo Territorial.

E: Y se articulan con el programa de alianzas comerciales.

Funcionario local: Exacto, así es, es que ninguno de esos programas puede entrar sin que tenga el enfoque a los PDET, o sea, todo tiene que ir coordinado. (Secretaría Desarrollo, Tierralta)

P5. H 30.

En igual sentido se manifiestan en Valdivia (Antioquia):

Bueno, en este momento pues hay una nueva dirección del área de desarrollo rural, pero es un profesional también que viene de un municipio con unas condiciones muy similares al municipio de Valdivia, donde también debió haber trabajado todo el tema de los PDET y también se ejecutó una alianza comercial que fue acá en el municipio de Briceño, entonces creemos que va a ser un punto de apoyo bastante importante para que en futuras intervenciones de este tipo de programas, se lleven a feliz término. Estos PDET, fueron entregados a la administración actual en forma digital para que ellos lo tuvieran muy en cuenta, que en sí va a ser un insumo fundamental para que ellos elaboraran su plan de desarrollo y ahí estaban plasmadas, porque la metodología fue muy participativa, estaban plasmadas todas las peticiones de la comunidad. (Funcionario local, Valdivia)

P5. H 31.

El programa PAC ha permitido fortalecer las asociaciones de productores, especialmente en el tema de **formulación de proyectos** dejando capacidad instalada con los extensionistas. En el caso de Asocafé, en Santa Rosa del Sur, la asociación ha logrado formular proyectos para el fondo Colombia en paz, en el marco de la implementación de los PDET. Un extensionista relata:

Sí, mi contrato es financiado por el programa [PAC], pero es directamente contratado por la organización. Entonces, yo, lo que ellos plasman en el contrato como ASOCAFE es lo que (inaudible, sigla 00:01:40) yo también debo regirme. Entonces, está el apoyo a la formulación de proyectos, para nuevos proyectos, en eso ya pues se ha cumplido, porque los proyectos presentados, los proyectos se han salido seleccionados uno con la Unión Europea y el otro fue con el Fondo Colombia en Paz con recursos PDET, qué es el que está a punto de arrancar. Y toda la parte de organización de documentación, base documental de la organización porque ellos no tenían nada de eso cuando yo llegué. Entonces, pues, se ha ido montando todo para que se tenga la base técnica y la base documental de todos los (inaudible 00:02:26) de la organización. (Extensionista Asocafé, Santa Rosa del Sur)

P5. H 32.

En los proyectos de infraestructura desarrollados por el Programa Alianzas Comerciales se ha dado **coordinación con instituciones del Estado** como el Inviás y la ART en el marco de los PDET. También se han dado alianzas con privados como en el programa de “Obras por impuestos”. Un funcionario del equipo técnico de PAC en Cauca nos cuenta:

Nosotros vamos del Crucero a Las Guacas [veredas], para hacer mayor área, además porque nuestros productores están allá arriba, pero de todas maneras todos se benefician de la vía, entonces tenemos una alianza con ellos. Las gobernaciones también, por ejemplo, ese que vamos a ver de Pradera, allí fue una alianza con la Gobernación del Valle. Y estamos también adelantando conversaciones con la gobernación del Cauca también. Pero también hemos hecho proyectos donde las contrapartidas son de Inviás, el gobierno nacional el año pasado y antepasado ejecutó una serie de proyectos a través de Inviás en los municipios PDET, donde el ejecutor era el comité de cafeteros, entonces también hacemos alianza con ellos para ejecutar proyectos.

Entonces normalmente intervienen, las alcaldías, un ente de nivel nacional que puede ser la ART, o las gobernaciones, o el Inviás, la comunidad y el PAC, pero también tenemos proyectos donde está el sector privado, por ejemplo este Corinto Toribío en un proyecto con la ART en una cosa que no se si has oído que se llama Obras por Impuestos donde los empresarios en vez de darle plata al estado ejecutan obras, allí ASOCAÑA, con una serie, con otras empresas que estamos trabajando. (Equipo técnico PAC, Miranda)

P5. H 33.

Algunos funcionarios señalan que debería existir una **mayor articulación entre PAC, los Gobiernos locales y la ART**, para que los proyectos que se desarrollen se articulen en el marco de los PDET que fueron formulados. Un funcionario local de Cartagena del Chairá explica:

Funcionario: Pues debería estarlo haciendo con la ART que es la que estamos... por ser municipio PDET es la que está más cercana a nosotros en este momento, más el resto de las entidades del gobierno.

E: Y ¿qué otro programa de gobierno está digamos...?

Funcionario local: ¿Actualmente en el municipio?

E: ...en el municipio.

Funcionario local: Pues todo lo estamos centrando a través de ART y del programa de PDET...

E: ¿El PNIS tiene también...?

Funcionario local: Sí claro, pues todos ellos son... hacen parte del programa, pero nos centramos con el desarrollo de PDET, como quiera que se hizo un ejercicio con todas las comunidades. Se hizo ya una planeación comunitaria y supieron las... lo que la gente considera que necesita, se concilió eso y de ese ejercicio de conciliación ya sacamos un reducido de lo que podemos hacer con nuestros recursos y lo que tenemos que ir a buscar fuera. (Funcionario local, Cartagena del Chairá)

La articulación con la ART también se ha dado para proyectos productivos un ejemplo se encuentra en el municipio de Pradera, Valle del Cauca, con cultivos de frutales, nos cuentan:

E: ¿Qué articulación tienen con estos planes, el Plan de Desarrollo con Enfoque Territorial, el PDET, el Plan Integral de sustitución de cultivos ilícitos, ¿PNIS?, ¿La ART o la Unidad de víctimas? ¿Hay articulación con estos planes?

Funcionario local: De hecho, aquí hubo una reunión donde estuvo el funcionario de la ART con el programa como tal. Desde los proyectos, el proyecto de mora y el tema de comercialización, y el tema de transformación de los productos frutícolas, están contemplados en los Planes de desarrollo con enfoque territorial que desde la misma comunidad se hizo el ejercicio y están priorizados para seguir apoyando este tipo de proyectos. (Funcionario local, Pradera)

P5. H 34.

Manifiestan que los funcionarios del Programa Alianzas Comerciales han estado **interesados en conocer y articular su trabajo con los PDET**, nos dicen:

Pero con la ART se está coordinando, la funcionaria estuvo, tratando de mirar qué se puede hacer, se va a hacer un proyecto de infraestructura en un tramo de Lomitas-San Isidro, y allí hay la posibilidad de que el PAC haga una intervención en el tema de infraestructura, de la construcción de alcantarillas en ese tramo de vía. Entonces pienso yo que hay articulación, los funcionarios del PAC han estado muy interesados en conocer el tema del PDET, los planes de desarrollo con enfoque territorial y yo pensaría que ellos están como muy empapados, porque en el norte del Cauca, se maneja mucho más el tema de, tiene como más proyectos el PAC, entiendo, entonces hay más, pero aquí en Pradera también se está

haciendo y ellos conocen el plan de desarrollo con enfoque territorial y ya hay algunos proyectos que ya desde la misma visión de la comunidad a través de los PDET, ya están priorizados para el tema PDET. (Funcionario local, Pradera)

HALLAZGOS INFORMACIÓN GEOGRÁFICA.

P5. H 35.

Relación geográfica cultivos ilícitos y PAC. Como se aprecia en los siguientes mapas, los cultivos ilícitos se encuentran concentrados mayoritariamente en la región del pacífico nariñense, la región del Catatumbo, y el Putumayo. Una presencia importante de cultivos ilícitos en el norte del Cauca, el Nudo de Paramillo, Bajo Cauca antioqueño, la serranía de San Lucas. En menor medida, pero en un proceso expansivo en la región de la Macarena, el río Ariari, el Guaviare y Caquetá.

El Programa de Alianzas Comerciales inicia en el año 2017 localizando su actividad en Tumaco, norte del Cauca, Caquetá y sur del Meta, y bajo cauca antioqueño. Para el año 2018 se nota un considerable aumento de beneficiarios en todas las zonas, incluyendo nuevos municipios y e ingresando al sur de Bolívar. En 2019 consolida las regiones establecidas y aumenta el número de beneficiarios.

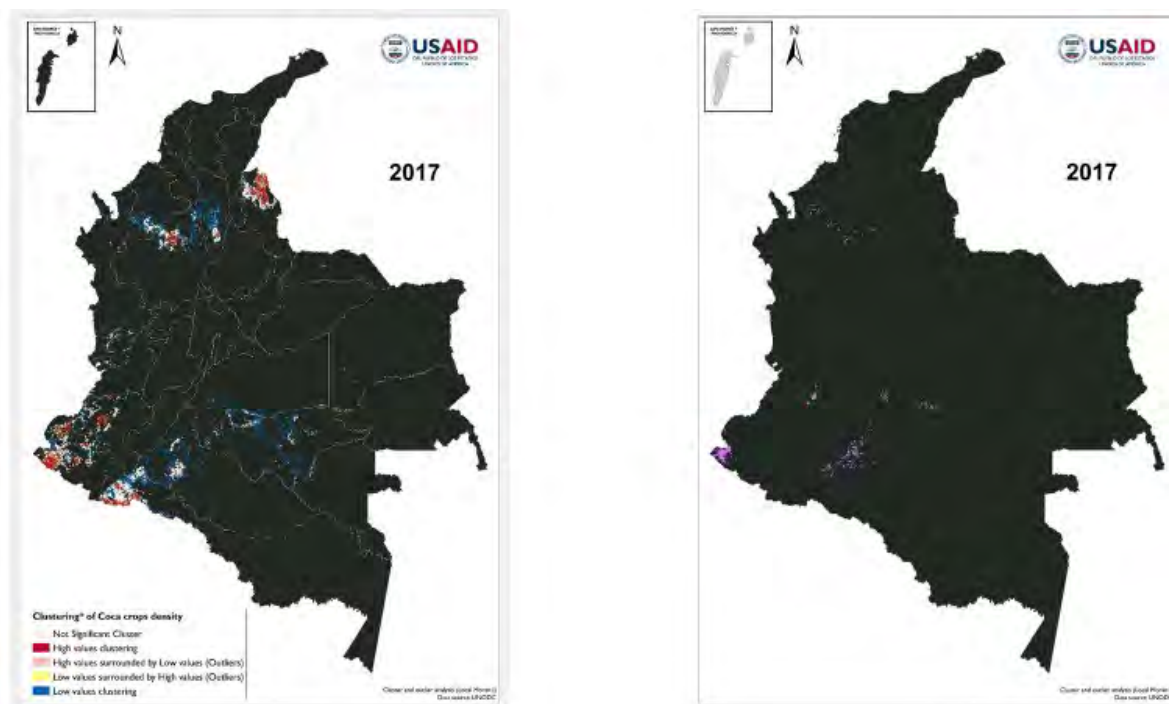


Diagrama 67

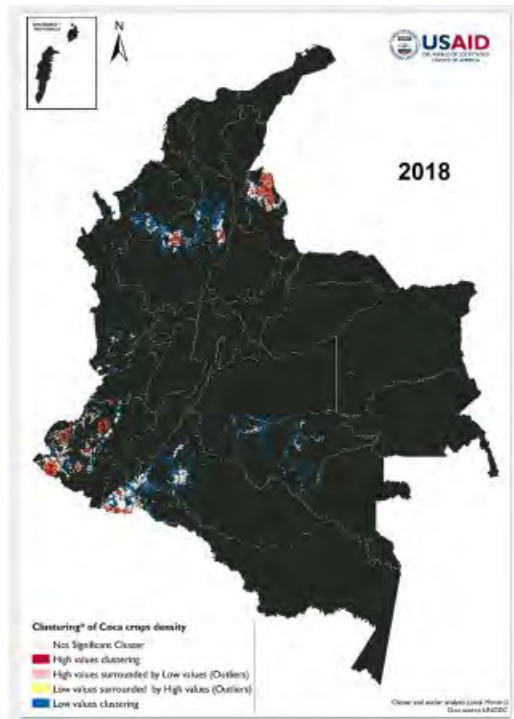


Diagrama 68

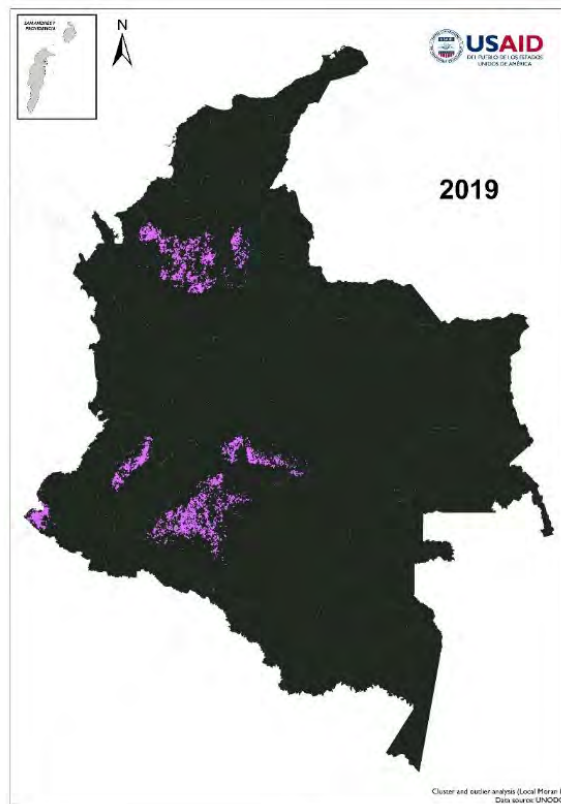
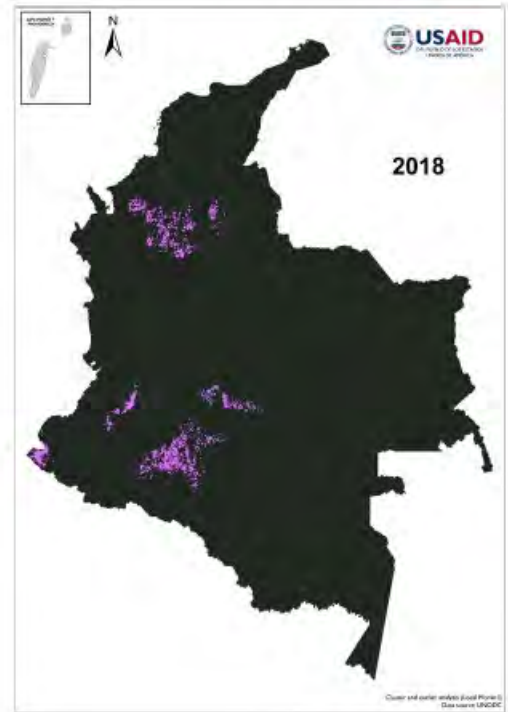


Diagrama 69

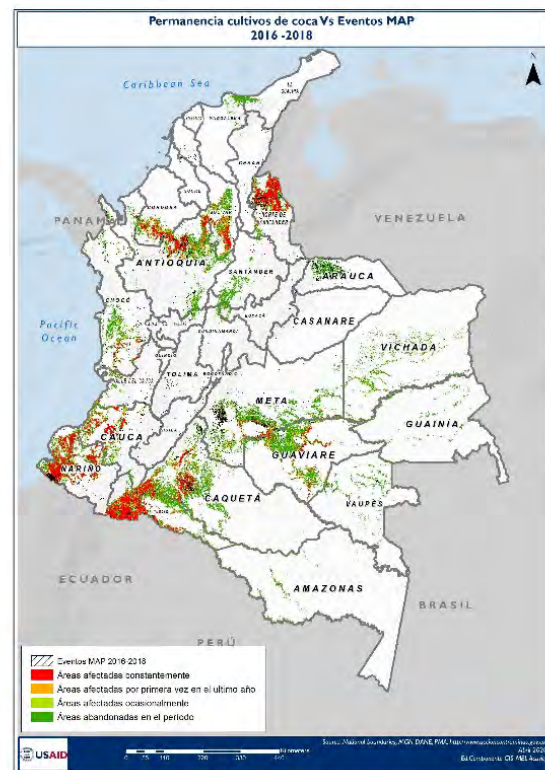


Diagrama 70

P5. H 36.

El grupo armado de “**El clan del Golfo**”, antes conocidos como “los Urabeños”, hace presencia en algunas zonas del Programa Alianzas Comerciales. Se ven afectados los municipios del sur de Córdoba y bajo cauca antioqueño, Tumaco y el sur del Meta. Como se aprecia en el siguiente mapa:



Diagrama 71

P5. H 37.

Las **disidencias de las FARC** afectan al Programa de Alianzas Comerciales en sus antiguas zonas de influencia, principalmente en el Caquetá, sur del Meta, Nariño y Cauca. Una menor presencia encontramos en la región del Nudo de Paramillo.

P5. H 38.

El grupo armado del **ELN** afecta al Programa Alianzas Comerciales principalmente en Nariño y Cauca, el sur de Bolívar, así como el bajo cauca antioqueño y el Nudo de Paramillo.



Diagrama 72



Diagrama 73

P5. H 39.

El grupo armado del **EPL**- Los Pelusos concentra sus acciones en la región del Catatumbo, ha incursionado en el norte del Cauca afectando municipios donde interviene el Programa de Alianzas Comerciales.



Diagrama 74

P5. H 40.

Otros actores armados minoritarios que hacen presencia en las regiones PAC son los “Libertadores del Nordeste Presente” (LDNP), “Los Caparrapos”, “La oficina de Envigado”, y “los Pachely”, quienes hacen presencia ocasional en municipios del bajo Cauca, dedicados principalmente a los cultivos ilícitos y la minería ilegal.



Diagrama 75



Diagrama 76



Diagrama 77



Diagrama 78

PREGUNTA 6: ¿QUÉ EFECTOS SOCIALES Y ECONÓMICOS, DIFERENTES A LA CONECTIVIDAD CON LOS CENTROS DE MERCADO, SE PUEDEN OBSERVAR PRODUCTO DE LA MEJORA DE LAS VÍAS Terciarias?

CONCLUSIONES.

P6. C1.

Tiempos de desplazamiento: El cálculo de isócronas a partir del ejercicio de la cartografía social ([P6. H1.](#)) reporta una reducción en el tiempo de desplazamiento al centro de acopio más cercano ([P6. H6.](#)). En 2019 el 39% de los productores reportaron menores tiempos de viaje gracias al mejoramiento de las vías. Casos para resaltar: Belén de los Andaquíes ([P6. H3.](#)), Santa Rosa del Sur ([P6. H4.](#)), Mesetas ([P6. H5.](#)), Tumaco ([P6. H2.](#)), (Para consultar las isócronas de los 16 municipios ver [P6. H16](#))

P6. C2.

Costos de Transporte: Para la cadena de cacao, la comunidad y los productores identifican menores valores en los pasajes de transporte de pasajeros y, en ocasiones, reducciones en los costos de flete de la carga ([P6. H7.](#)).

La impresión que tienen los agricultores es que los transportadores de carga no consideran que estas obras deban generar reducciones en los costos y manifiestan que estos menores costos sólo se verán cuando el cambio en las vías sea de una mayor envergadura.

P6. C3.

Calidad: En la cadena de lácteos, las comunidades manifiestan que los cambios generados son entre otros, la reducción de accidentes al mejorar curvas pronunciadas, el menor tiempo de tránsito, la disminución en el atascamiento de vehículos, la facilidad para el acceso de vehículos pequeños, el mejoramiento de la calidad de la leche y el cumplimiento en las entregas ([P6. H8.](#)).

P6. C4.

Oferta de Viajes y Transporte: Las mejoras realizadas han permitido el uso de las vías en cualquier momento del año, así como el ingreso de nuevas empresas transportistas, generando una mayor frecuencia de viajes y una mayor variedad en el tipo de vehículos que ingresan a la región. De esta manera se aumenta la posibilidad de distribución y entrega de productos ([P6. H9.](#)).

P6. C5.

Tipo de vehículo: Se han generado cambios en los tipos de vehículos, en muchos casos pasando de la tracción animal a motos, o incluso vehículos de gran tamaño como volquetas o tracto mulas. Con la mejora en las vías, se ha llegado a la plena utilización de los vehículos que antes no se lograba llenar por el temor a daños en la mercancía o en el vehículo ([P6. H10](#))

P6. C6.

Turismo: La construcción y/o el mejoramiento en vías ha traído resultados indirectos positivos como, por ejemplo, en el turismo, ya que se logró el acceso de vehículos, así como de bicicletas, moto-taxis e, incluso, de caminantes. También se informa que gracias a las nuevas vías los habitantes de la región ahora reciben más visitas de los familiares de otras regiones del país ([P6. H11](#)).

P6. C7.

Empleos temporales: En términos generales se observa que la comunidad tuvo una participación muy reducida en la formulación de los proyectos, pero una participación mayoritaria en la ejecución de la obra, entre otras cosas, por la generación de ingresos en la región y el ahorro de gastos e impuestos (P6. H12.)

Se crearon cargos de veeduría y fiscalía, aumentando conocimientos en temas contables, manejo de inventarios, compras, control del gasto y diligenciamiento de formatos. Sin embargo, se observa falta de planeación, conocimiento y método de trabajo.

P6. C8.

Mantenimiento de obras: Las comunidades quedaron comprometidas en el mantenimiento de las obras a través de diferentes mecanismos que cada localidad escoge. Algunas programan un día del mes y convocan “mingas” para realizar los trabajos de limpieza y reparación. Otras contratan “camioneros” y llevan a cabo el mantenimiento de manera bimensual. En 2019 el 28% de los productores reportaron que el mejoramiento de las vías “motiva a la comunidad a continuar con los mantenimientos viales” (P6. H13).

P6. C9.

Vínculo entre comunidad y gobierno: El PAC y/o USAID son reconocidos en las regiones por haber apoyado con la estabilización de tramos de vías y en la construcción de alcantarillas. El PAC, aplicando la metodología participativa FIS, ha buscado el fortalecimiento de las organizaciones de base, generando credibilidad en el trabajo comunitario.

Al mejorar las vías, se comienza a observar un vínculo entre la comunidad y las instituciones locales. La comunidad está viendo como entidades de salud y bienestar social hacen presencia en la zona, así como la policía y el ejército. Por lo anterior, ahora solicitan alguna representación por parte de la registraduría para la expedición y entrega de cédulas y registros civiles. (P6. H14)

P6. C10.

Seguridad: En la mayoría de las regiones en donde se construyeron obras se reporta tranquilidad, aunque los habitantes son conscientes de que las buenas vías no necesariamente garantizan seguridad. Algunos agricultores manifiestan que se encuentran en una transición de cultivos ilícitos a lícitos y las vías son parte fundamental del cambio; perciben que los grupos armados de estas regiones no se oponen a este cambio positivo para la comunidad. (P6. H15)

HALLAZGOS.

INTRODUCCIÓN

La participación del programa PAC en el mejoramiento de vías terciarias busca fortalecer corredores económicos de actividades agrícolas y de esta manera poder sacar sus productos con mayor rapidez al mercado, con precios más competitivos por la disminución del transporte de insumos y los traslados de los sitios de producción, lo cual es permitirá reducir sus costos y, por lo tanto, aumentar sus retornos.

Los proyectos en general se caracterizan por requerir una baja inversión financiera, una activa participación de la comunidad que se beneficia con la conectividad vial y la integración de las instituciones regionales que afianzan la responsabilidad entorno a la red vial.

El esquema de sostenibilidad de las vías terciarias busca garantizar el mantenimiento rutinario por parte de las comunidades, en cabeza de las organizaciones comunitarias de base, tales como las juntas comunales, asociaciones de productores y organizaciones dedicadas al mantenimiento vial.

Adicionalmente, el PAC busca la integración de la alcaldía o la gobernación con la organización encargada de implementar la fase de sostenibilidad, para establecer un compromiso entre las partes para el suministro anual de maquinaria que realiza el trabajo en la vía. Las actividades por implementar para garantizar la sostenibilidad vial no requieren de maquinaria pesada y se realizarán con aporte de mano de obra no calificada por parte de la comunidad.

Con recursos del programa se compran herramientas tales como carretillas, palas, picas y también equipos de señalización preventiva y elementos de seguridad industrial que, una vez finalizada la obra, el ejecutor entrega a la comunidad para su mantenimiento rutinario.

Pregunta: ¿Qué efectos sociales y económicos, diferentes a la conectividad con los centros de mercado, pueden derivarse del mejoramiento de vías terciarias?

A continuación, se describen los principales temas que se considerarán en la respuesta:

- Efectos económicos
 - o Tiempos de desplazamiento
 - o Costos de transporte
 - o Calidad
 - o Frecuencia de viajes/transporte
 - o Tipo y capacidad de los vehículos
 - o Turismo
- Efectos sociales
 - o Capacitación y participación de la comunidad
 - o Presencia y articulación institucional
 - o Seguridad

Efectos del mejoramiento de las vías terciarias

Las siguientes intervenciones fueron reportadas en los municipios visitados en la presente evaluación:

El siguiente cuadro muestra en detalle cada una de las intervenciones realizadas:

Municipio	Obras							
	Alcantarillas (und.)	Batea (und.)	Estabilización (m)	Gaviones (und.)	Mantenimiento vial (m)	Muro contención (und.)	Placa Huella (m)	Punte de Madera (und.)
Belen Andaquies							397	
Cartagena Chaira	12							
El Tambo	4						100	
Florida	2						300	
La Montañita	7						278	
Mesetas	4						235	
Pradera	2							
Puerto Rico	3		3.000					
San Vicente del Caguan	3			400				
Santa Rosa del Sur							150	
Santander de Quilichao	9	1						
Simití								
Tumaco					11.500			1
Valdivia						1		
Valencia	4							
Vista Hermosa	8							
Total	58	1	3.000	400	11.500	1	1.460	1

Para la presentación al socio implementador y al cliente, se destacaron las siguientes obras:

- El mantenimiento vial se concentró en Tumaco-Nariño, donde se reportan 11.500m intervenidos y la construcción de un puente de madera.
- En Puerto Rico-Caquetá se reportan 3.000m de obras de estabilización.
- En San Vicente del Caguán-Caquetá se reportan 400 gaviones intervenidos.
- En Santander de Quilichao-Cauca se intervino una batea.
- En Valdivia-Antioquia se reporta un muro de contención intervenido.

DURACIÓN DE LAS OBRAS

Las obras fueron ejecutadas en periodos entre 3 y hasta 6 meses. Las condiciones climáticas tuvieron una gran incidencia en el cumplimiento del tiempo y también algunas comunidades que originalmente se oponían a la obra tuvieron que ser sensibilizadas. En algunos casos y debido principalmente al compromiso y la participación de la comunidad, se logró hacer el proyecto en un tiempo menor al que inicialmente se había presupuestado.

“nosotros estábamos construyendo las alcantarillas, como al mes comenzó a trabajar el peón caminero y terminamos esa alcantarilla y duró como otros 2 o 3 meses trabajando [...]ya la comunidad descansó un poco en el tema de alcantarillas, cunetas, descole que se hizo en 12 kilómetros del caserío Reina Baja a la entrada allá de la Y La Reina.” (La Montañita, Entrevista Infraestructura)

EFFECTOS ECONÓMICOS

- Tiempos de desplazamiento
- Costos de transporte

- Calidad
- Frecuencia de viajes/transporte
- Tipo y capacidad de vehículo
- Turismo

De la encuesta de productores realizada por el socio implementador, se muestra a continuación el porcentaje de productores que reportan beneficios de las mejoras en las vías:

TABLA 59

CON LAS VÍAS DE ACCESO MEJORADAS O POR MEJORAR POR EL PROGRAMA, ¿QUÉ BENEFICIOS ADICIONALES HA TENIDO O TENDRÁ?	2019
1. Disminución de los tiempos de viaje	38,1
2. Disminución de los costos de transporte	33,6
3. Mayor oferta de medios de transporte	32,0
4. Los productos llegan frescos y menos estropeados a los mercados locales (mantener la calidad de los productos del campo al mercado)	29,5
5. Valorización del predio	45,9
6. Mejora/facilita el acceso a la finca	34,0
7. Motiva a hacer mayor inversión en su finca	29,0
8. Motiva a la comunidad a continuar con los mantenimientos viales	27,6
9. Motiva a los gobiernos locales a ampliar la red de mejoramiento vial	27,4

P6. H1.

Tiempos de desplazamiento:

El cálculo de isócronas a partir del ejercicio de la cartografía social reporta reducción en el tiempo de desplazamiento al centro de acopio más cercano.

En 2019 39% de los productores, reportaron menores tiempos de viaje, gracias al mejoramiento de las vías. Encuesta a productores, Socio Implementador

- Cartografía Social

Es un instrumento de información cualitativa para la captura de información de las cadenas de valor:

- Producción (localización parcela)
- Distribución (vías, medio de transporte, tiempos, precios, asociaciones, centros de acopio)
- Transformación (centro transformación, empaque)
- Comercialización (localización mercados)
- Sistematización GIS

Captura de la información consignada en los planos:

- Digitalización elementos de las cadenas.
- Registro de tiempos de desplazamiento.
- Velocidad promedio del vehículo.
- Costos de transporte
- Lugares de intervención con mejoramiento vial.
- Tipo de obra realizada.

Cálculo de Isócronas

- Se define como el desplazamiento realizado (*origen – destino*) en un intervalo de tiempo constante:
- Se utiliza la velocidad promedio registrada de los vehículos antes de la obra en toda la red vial.
- Se consideran los retrasos en tiempo antes de la obra.
- Se calcula la isócrona después de la obra.
- Productos
- Mapas

Muestran las isócronas después la obra, la zona donde se realizó el mejoramiento vial, la localización de los productores (origen) y lugares de destino (centros de acopio, centros de transformación y lugares de mercado)

- Recorridos interactivos

Se registra la evidencia del trabajo “*in situ*” realizado. (Fotografías y su localización geográfica)

Metodología para el cálculo de isócronas

- Convocatoria Grupo Focal

- Cartografía social
- Cálculo de desplazamientos en la red vial (isócronas)
- Obtención del tiempo de ahorro generado por la obra

GRUPO FOCAL

En el grupo focal se realizaron entrevistas a los productores de cada cadena y posteriormente se realizó un ejercicio de cartografía social para capturar información de la cadena productiva.

CARTOGRAFÍA SOCIAL

Con este Instrumento de captura de información cualitativa y usando planos previamente elaborados se le solicitó a cada grupo (por cadena) ubicar la siguiente información:

- Producción (localización Parcela)
- Distribución (vías, medio de transporte, tiempos desplazamiento, precios, asociaciones, centros de acopio)
- Transformación (Centro transformación, empaque)
- Comercialización (localización mercados)
- METODOLOGÍA PARA EL CÁLCULO DE ISOCRONAS- diapositiva 15

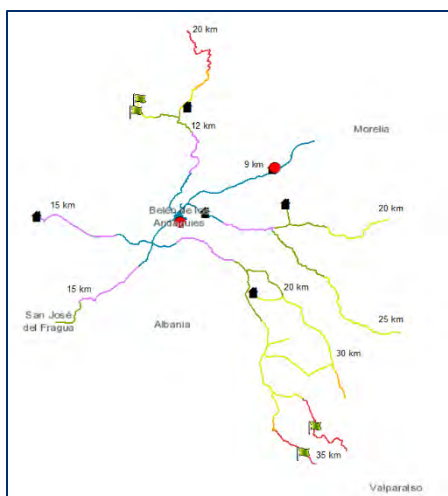


Diagrama 79

P6. H2.

Cartografía social de Tumaco

Los grupos focales reportan una reducción de 30 minutos después del mejoramiento de la infraestructura vial en Tumaco.

Nota:

Zona 1: mayor zona de concentración de productores de cacao
 Zona 2: segunda mayor zona de concentración de productores de cacao
 El tiempo es reportado por los grupos focales en el ejercicio de cartografía social
 Tipo intervención: Mantenimiento vial

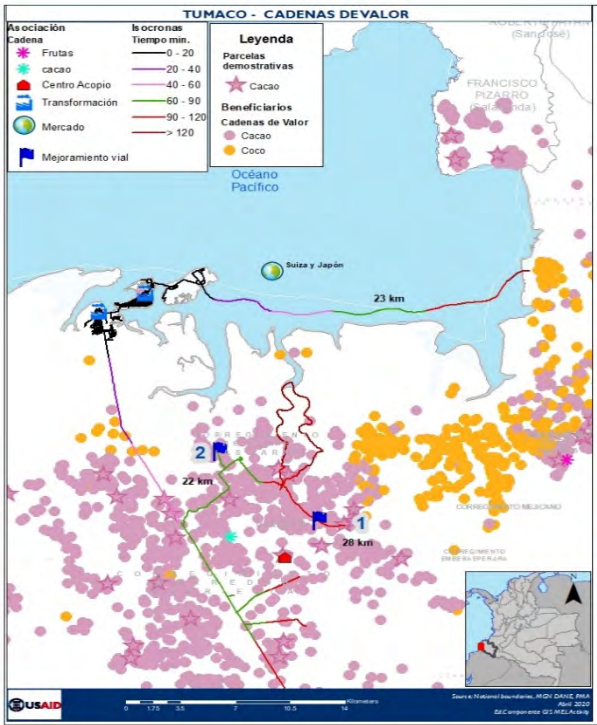


Diagrama 80

TABLA 60

ZONA	ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	CAMBIO EN TIEMPO REPORTADO
Zona 1	Piñas, Salado	Centro de Transformación Cacao	22	90	60	-30
Zona 2	Las Varas	Centro de Transformación Cacao	28	120	90	-30

P6. H3.

Cartografía social en Belén de los Andaquíes

Los grupos focales en Belén de los Andaquíes reportan una reducción entre 20 y 30 minutos después del mejoramiento de la infraestructura vial.

Nota:

Zona 1: Mayor zona de concentración de productores de cacao
 Zona 2: Segunda mayor zona de concentración de productores de caucho y cacao
 El tiempo es reportado por los grupos focales en el ejercicio de cartografía social.
 Tipo intervención: Placa huella 122 y 80 m respectivamente

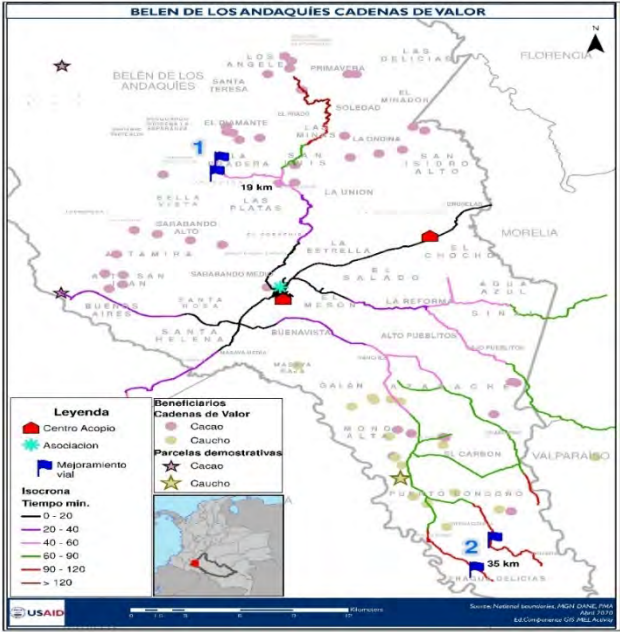


Diagrama 81

TABLA 61

ZONA	ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	CAMBIO EN TIEMPO
Zona 1	La Pradera	Centro de acopio Cacao	19	60	40	-20
Zona 2	Fragua delicias	Centro de acopio Cacao	35	150	120	-30

P6. H4.

CARTOGRAFÍA SOCIAL EN SANTA ROSA DEL SUR

Los grupos focales en Santa Rosa del Sur reportan una reducción de 30 minutos después del mejoramiento de la infraestructura vial en la zona 2

Nota:

Zona 1: Mayor zona de concentración de productores de café y cacao
 Zona 2: Segunda mayor zona de concentración de productores de café y cacao
 El tiempo es reportado por los grupos focales en el ejercicio de cartografía social.

Tipo intervención: Placa huella 15 y 35 m respectivamente

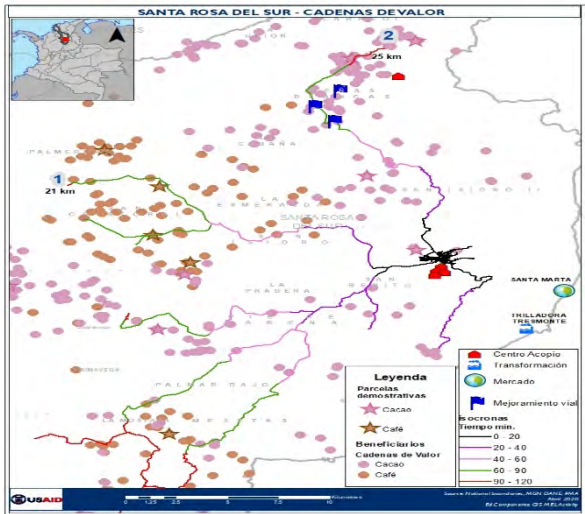


Diagrama 82

TABLA 62

ZONA	ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	CAMBIO EN TIEMPO
Zona 1	San Cristóbal	Centro de Acopio Cacao	21	90	90	0
Zona 2	Peñas Blancas	Centro de Acopio Cacao	25	120	90	-30

P6. H5.

CARTOGRAFÍA SOCIAL EN MESETAS

Los grupos focales en Mesetas reportan una reducción de 30 minutos después del mejoramiento de la infraestructura vial.

Nota:

Zona 1: Mayor zona de concentración de productores de café y cacao

Zona 2: Segunda mayor zona de concentración de productores de café y cacao

El tiempo es reportado por los grupos focales en el ejercicio de cartografía social

Tipo intervención: Alcantarilla y placa huella respectivamente

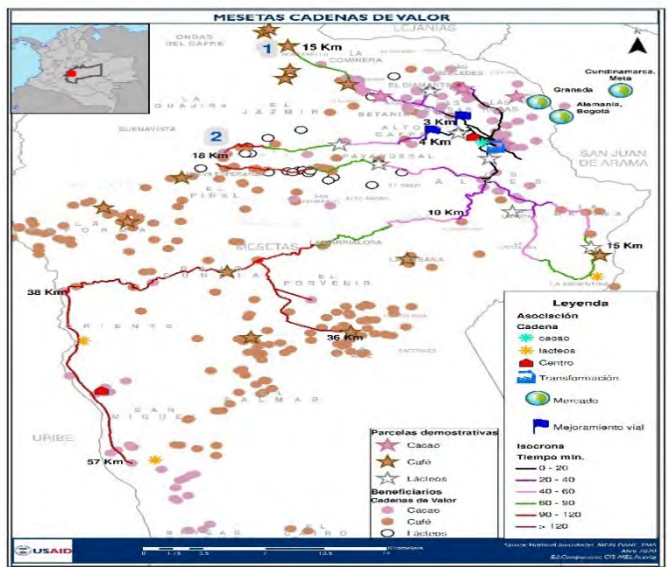


Diagrama 83

TABLA 63

ZONA	ORIGEN	DESTINO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO ANTES (MIN)	TIEMPO DESPUÉS (MIN)	CAMBIO EN TIEMPO
Zona 1	Montebello	Centro de acopio Cacao	15	120	90	-30
Zona 2	Buenavista	Centro de acopio Cacao	18	120	90	-30

El ejercicio de cartografía social con participación de la comunidad se realizó en un total de 16 municipios. Para efectos de la presentación ante el socio implementador y el cliente, se seleccionaron 4 regiones. Los demás mapas aparecen al final de este documento a manera de anexo.

P6. H6.

Tiempos de desplazamiento

Con respecto a los tiempos de desplazamiento la comunidad en general manifiesta una disminución, tal y como se puede observar en la siguiente cita:

la placa huella, se hizo una placa huella muy extensa y, o sea, 235 metros y eso, aparte era más crítica donde ahí se demoraba más los carros o tocaba con mucho cuidado. En cambio, ahorita ya sube uno con más confianza, más tranquilidad. Entonces ya, siempre disminuyó en 10 minutos que en una trocha de estas es bastante tiempo.” (Mesetas, entrevista Infraestructura)

El 32% de los reportes sobre disminución de tiempos, se mencionan en Meta.

“Uno de aquí a San Vicente se gastaba una hora, y en la moto se gasta hora y media, y en el carro dos horas, antes eran tres horas, tres horas y media, cuatro que se gastaba en el carro subiendo y bajando, entonces uno mira que realmente puede llegar más temprano porque encuentra la vía en mejor estado.” (San Vicente, entrevista Infraestructura)

El 27% de los reportes sobre disminución de tiempos, se mencionan en Caquetá.

Costos de transporte

Con respecto a los costos de transporte también se observaron frecuentes comentarios acerca de la disminución en pasajes y en el movimiento de carga.

Para la cadena de cacao, la comunidad y los productores identifican menores valores en los pasajes de transporte de pasajeros y en algunas ocasiones reducciones en los costos de flete de la carga. La impresión que tienen los agricultores es que los transportadores de carga no consideran que estas obras deban generar reducciones en los costos y manifiestan que estos menores costos solo se verán cuando el cambio en las vías sea de una mayor envergadura.

“...ha mejorado un poquito, porque al menos la vía se deja andar con mayor frecuencia y con mayor seguridad. En cuanto a los costos y eso, no manejo esa frecuencia como tal, pero sí digo que el impacto ha sido positivo y ha sido directamente y en movilidad poder sacar sus insumos agropecuarios, que es el objetivo específico que le apunta el Programa de Alianzas Comerciales.” (Simití, Funcionario Local)

P6. H7.

En 2019 34% de los productores, frente al 20% en 2018 reportaron menores costos de transporte, gracias al mejoramiento de las vías.

Encuesta a productores, Socio Implementador

“El tema... al reducir tiempo, también reduce costos de transporte, eso es como lo que nos han favorecido a la zona del tema de infraestructura del programa.” (Puerto Rico, entrevista extensionista)

El 41% de los reportes sobre disminución de costos, se mencionan en Caquetá.

“Es una vía terciaria que mejoró ostensiblemente el tema de conectividad [...]Y esos ahorros son muchos [...] Por decirte un comparativo, mientras venir un productor antes acá le costaba 1200 pesos venir en su moto todos los días, hoy en día le cuesta 500 pesos.” (El Tambo, Entrevista Infraestructura)

El 22% de los reportes sobre disminución de costos, se mencionan en Cauca.

P6. H8.

Calidad

En la cadena de lácteos, las comunidades manifiestan que los cambios generados son entre otros, la reducción de accidentes al mejorar curvas pronunciadas, el menor tiempo de tránsito, la disminución en el atascamiento de vehículos, la facilidad para el acceso de vehículos pequeños, el mejoramiento de la calidad de la leche y el cumplimiento en las entregas.

“...mejora la productividad de las personas, cuando saquen su naranja, saquen sus plátanos, no salgan todos apachurrados y lleguen al mercado porque la carretera está mal, llegó acá apachurrado y tenga que dejar de vender sus productos y no los puedan vender de calidad, entonces es algo ligado a eso.” (S. Quilichao, entrevista infraestructura)

“...con el tema de la leche he visto que esos tanques son de mucha ayuda porque ayudan a conservar la calidad de la leche y no varía el precio, tengo entendido que Nestlé o los que compran la leche, ellos hacen una prueba mensual, sí en esta prueba mensual digamos al inicio del 2 de febrero hacen la prueba de su leche van y le hacen y sí tiene digamos se le paso 2 horas que no paso el carro y perdió calidad, entonces le calculan a \$900 pesos” (Puerto Rico, entrevista extensionista)

P6. H9.

Oferta de viajes/transporte:

Las mejoras realizadas han permitido el uso de las vías durante las diferentes condiciones del año (invierno y verano), así como el ingreso de nuevas empresas transportistas, generando una mayor de frecuencia de viajes y una mayor variedad en el tipo de vehículos que ingresan a la región. De esta manera se aumenta la posibilidad de distribución y entrega de productos.

“Si usted, se salía de ella ahí quedaba bloqueado, atascado y no podía salir. Entonces, ya las familias o los familiares nuestros ya tienen sus carritos pequeños que vienen de las ciudades y ya pueden venir a nuestras fincas a visitarnos y todo va bien.” (Mesetas, entrevista infraestructura)

En 2019 32% de los productores, frente al 14% en 2018 reportaron mayor oferta de transporte, gracias al mejoramiento de las vías.

Encuesta a productores, Socio Implementador

P6. H10.

Tipo de vehículo:

Se han generado cambios en los tipos de vehículos, pasando en muchos casos de la tracción animal a motos, y también a la presencia de vehículos de gran tamaño, como volquetas o inclusive tracto mulas. Con la mejora en las vías, se ha llegado a la plena utilización de los vehículos que antes no se lograba llenar por el temor a daños en la mercancía o en el vehículo. Ahora, después de la intervención en las vías, los agricultores y transportistas están logrando un pleno uso de la capacidad de los vehículos, reduciendo el impacto del transporte en la estructura de costos de los productos.

“...yo hasta me he beneficiado de esa infraestructura, porque para nosotros, nosotros tenemos beneficiarios en esa zona y para nosotros ha mejorado un 100% la movilidad para ir a hacer asistencia técnica, antes íbamos a pie o en mula, ahora podemos ir en las motos.” (Valdivia, Extensionista)

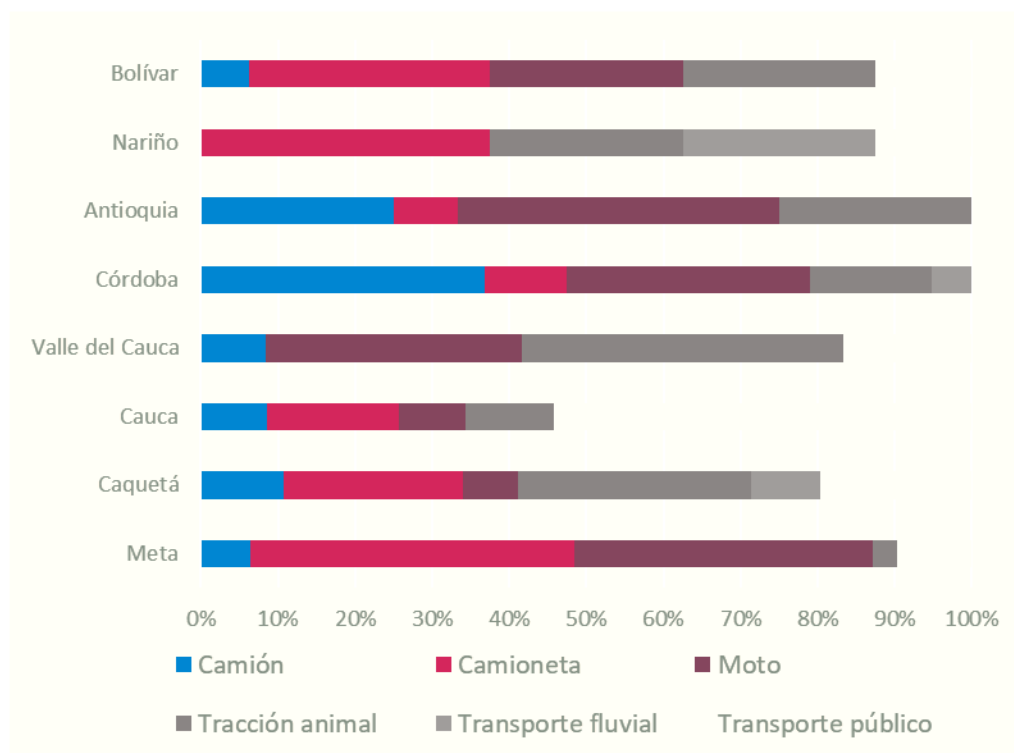


Diagrama 84

P6. H11.

Efecto indirecto: Turismo

La construcción y/o el mejoramiento en vías ha traído resultados positivos como por ejemplo en el turismo, ya que se logró el acceso de vehículos, así como de bicicletas, moto taxis e incluso de caminantes. También se informa que gracias a las nuevas vías los habitantes de la región ahora reciben más visitas de los familiares de otras regiones del país.

“...nosotros anteriormente a veces se demoraba un carro hasta cuarenta, cincuenta minutos, de aquí del punto del Pedregal a Pradera se demoraba en llegar cuarenta, cincuenta minutos. Y ahora en veinte minutos.”

(Pradera, entrevista infraestructura)



Diagrama 85

Infraestructura vial antes de intervención:

“Era un sector por donde había una curva bastante forzada, bastante cerrada y era bien empinada este sector. Entonces, ahí tuvimos varios accidentes con los carros, que de pronto daba el bote por esa curva, se volcaron varios carros, unas volquetas que dejaban con material también ahí, se salieron y en el tiempo de invierno ahí se quedaban atascados los vehículos y no podrían subir, llovía un poquito y de una quedaban ahí los carros.”
(Mesetas, entrevista infraestructura)

Infraestructura vial después de intervención:

“De acá en carro ahorita (...) se gastan 5 horas en carro y 4 horas más o menos en la moto. Entonces por ejemplo acá donde se hizo la placa huella también era una parte que no ..., cuando se ve el invierno no subían los camiones cargados. A veces se voltiaban, porque varias veces se voltiaron los camiones ahí y se enterraban mucho los carros. Entonces se hizo la placa huella.” (Mesetas, Grupo Focal)

Ha mejorado para el que transporta. Su moto no se daña, su carro es más fiable, su seguridad” (El Tambo, entrevista infraestructura)

Efectos sociales:

- Participación de la comunidad
- Presencia y articulación institucional
- Seguridad

P6. H12.

Empleos temporales

En términos generales se observa que la comunidad tuvo una participación muy menor en la formulación de los proyectos, pero sí resulta muy valiosa la vinculación en la ejecución de la obra, entre otras cosas, por la generación de ingresos en la región y el ahorro de gastos e impuestos. Adicionalmente se crearon

cargos de veeduría y fiscalía aumentando conocimientos en temas contables, manejo de inventarios, compras, control del gasto y diligenciamiento de formatos. Sin embargo, se observa falta de planeación, conocimiento y método de trabajo.

“...en la obra de todas maneras la comunidad tuvo participación porque la comunidad aquí es muy inquieta, nosotros estamos construyendo la alcantarilla apenas hacíamos las aletas y los muros, la comunidad ellos en veces nos mandaban uno o dos para que nos ayudaran a echar tierra que eso es mano de obra no calificada para que nos rindiera y a ver si nos quedaba más plata porque el obrero que estaba ganando el sueldo pues que ya lo poníamos a hacer el hueco en otra parte, entonces la comunidad nos ayudaba para que nos rindiera” (La Montañita, entrevista infraestructura)

Municipios	Referencias sobre "participación de la comunidad en proyectos de infraestructura"
Mesetas	11,45%
Corinto-Miranda	10,73%
San Vicente Del Caguán	8,13%
La Montañita	6,96%
Belén De Los Andaquíes	6,95%

P6. H13.

Mantenimiento de las obras

Todas las comunidades quedaron comprometidas en el mantenimiento de las obras realizadas a través de diferentes mecanismos que cada localidad decide. Algunas programan un día del mes y convocan “mingas” para realizar los trabajos de limpieza y reparación. Otras contratan “camineros” y llevan a cabo el mantenimiento de manera bimensual.

“...una vez finalizada la obra hay un término que usan que se llama camineros, que son las personas de la comunidad con la cual se le hace durante 6 meses más mantenimiento a la vía, entonces se le dio la oportunidad a la comunidad de ser la ejecutora de eso, tener la experiencia para poder seguir licitando en ese tipo de obras, y pues toda la mano de obra y el empleo y también los recursos fueron comprados acá en Santander, todos los materiales.” (S. Quilichao, Equipo Técnico PAC)

En 2019 28% de los productores reportaron que el mejoramiento de las vías “Motiva a la comunidad a continuar con los mantenimientos viales”.

Encuesta a productores, Socio Implementador

P6. H14.

Presencia y articulación institucional

Articulación entre la comunidad, los gobiernos locales y la institucionalidad:

El PAC y/o USAID son reconocidos en las regiones por haber apoyado con la estabilización de tramos de vías y en la construcción de alcantarillas principalmente. El PAC, aplicando la metodología

participativa FIS, ha buscado el fortalecimiento de las organizaciones de base, generando credibilidad en el trabajo comunitario.

Al mejorar las vías, se comienza a observar una articulación de la comunidad con los gobiernos locales y la institucionalidad. La comunidad está viendo como entidades de salud y bienestar social hacen presencia en la zona, así como la policía y el ejército. Por lo anterior, ahora solicitan alguna representación por parte de la registraduría para la expedición y entrega de cédulas y registros civiles. (H 13).

“...el PAC interviene en donde ya ha habido otras intervenciones que se puedan ligar, como reforzar lo que ha hecho ART y otras entidades del orden gubernamental. Y esa obra se había intervenido, pero habían quedado muchas cosas pendientes. Entonces había quedado pendiente la placa huella, 4 alcantarillas, el tema de conectividad, otras cosas, y eso hizo pues que el PAC dijera, “hagámoslo y ejecutémoslo” (El Tambo, Ent. Infraestructura)

“De lo que conozco en cuestión del arreglo de vías, eso nos ayuda a nosotros como instituciones y a los productores para poder movilizar su producto, y creo que eso ayuda a mejorar los procesos de comercialización. Aun, quedará faltando organizar parte de infraestructura, pero, pues esos municipios que, por los temas de conflicto, pues, tenían un abandono bastante grande [...]. Habrá que seguir trabajando de la mano de Alianzas Comerciales, de la ADR, de todas las instituciones que lleguen y, nosotros como SENA, para, realmente, lograr la competitividad que merece y que debe de tener el municipio de Florida.” (Florida, Funcionario Local)

En 2019 27% de los productores, frente al 26% en 2018 reportaron que el mejoramiento de las vías “Motiva a los gobiernos locales a ampliar la red de mejoramiento vial “.

Encuesta a productores, Socio Implementador

P6. H15.

SEGURIDAD

En general se informa que la mayoría de las regiones en donde se construyeron obras, hay tranquilidad, aunque los habitantes tienen la idea de que el tener buenas vías no necesariamente garantiza la seguridad. Sin embargo, otros agricultores manifiestan que se encuentran en una transición de cultivos ilícitos a lícitos y las vías son parte fundamental del cambio; perciben que los grupos armados de estas regiones no se oponen a este cambio positivo para la comunidad.

“Este corredor (Monteblanco-La Siberia) fue dominado por el grupo de las FARC en años anteriores, ellos salieron de esta zona y se vio la necesidad de empezar a hacer inversión social allí. Ahí tenemos también un gran número de productores de cacao que fueron impactados por esta iniciativa desde lo productivo y obviamente desde este tema de apertura de vías, y lo que pudimos hacer también dentro del programa, fue bastante productivo para que hoy haya una vía en medianas condiciones donde la gente pueda reducir esas brechas hacia el desarrollo, hacia la troncal, hacia la ruta nacional 25 que es la que atraviesa nuestro Municipio.” (Valdivia, Funcionario Local)

CONCLUSIONES

La intervención del PAC en las vías terciarias de los municipios vinculados con los beneficiarios del proyecto, han tenido efectos sociales y económicos positivos que han facilitado la movilización de las

comunidades, reduciendo tiempos y accidentalidad, así como disminuyendo costos y generando una mayor disponibilidad y frecuencia de vehículos de diversas capacidades en las regiones.

P6. HI6.

Cartografía Social

ANNEX 4: DETAILED METHODOLOGY

QUANTITATIVE METHODOLOGY

CLUSTER ANALYSIS

For the selection of municipalities where the fieldwork was carried out, we used multivariate analysis techniques. Specifically, we use the cluster methodology to group the municipalities according to observable characteristics (population, level of rurality, among others). The first step to applying cluster analysis commences from the basic idea that the population is heterogeneous. Therefore, it is necessary to group it in some way (in this case, municipalities groups). For this, the analysis can start from primary information at the municipality level to examine the similarities between them. Once there are visible groups identified, it will be necessary to distinguish the variables that make possible these groups.

The starting point for these analyses is the existence of $\mathbf{Q}$ different groups and $\mathbf{P}$ variables measured for these $(x_1, x_2, \dots, x_p)$. The discriminant analysis objective is to obtain scores that allow identifying which group each one belongs to $(y_1, y_2, \dots, y_m)$ so that they are linear functions of $(x_1, x_2, \dots, x_p)$. That is to say:

[illegible]

Where $m = \min[q - 1, p]$. These scores must differentiate the **Q** existing groups as much as possible. Also, the linear combinations of the **P** variables should maximize the variance among groups but minimize variance within each group.

MODELS OF ASSOCIATED FACTORS

To estimate the effects that the Activity has had on sales levels, productivity, and others, we build models of associated factors that connect variables characterization of different groups. These groups include the educational level of recipients belonging to ethnic groups, the age, and other variables that can influence the results of the Program in the beneficiaries. For this, it will be necessary to build models that relate the results of each beneficiary, or groups of beneficiaries with characteristics like those described above. These models are usually expressed by a multivariate linear regression as follows:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 W + \beta_2 X + \beta_3 Z + \dots + \varepsilon \quad (1)$$

In which Y represents the result of the beneficiaries in some dimension to evaluate. W indicates the activity or set of activities that the Program performs with the producers. X represents the beneficiary characteristics, such as age, educational level, sex, occupation, among others. Z stands for the municipality's characteristics in which the beneficiary (or group of beneficiaries) is located, such as population, percentage of the rural population, homicide rate, among other relevant variables that account for the context in which it is located. In this way, the advantage of this approach lies in the fact that it allows all the characteristics defined in the different analysis levels. That may affect (positively or negatively) the Program's results.

Additionally, it is worthwhile to determine how these effects are distributed along the curve of income from product sales or the number of hectares planted, to name a couple. For this, acknowledging the existing diversity among PMA beneficiaries, the idea is to establish quantile regression models, considering that they present advantages: unlike the Minimum Square estimations, this method can overcome the examination of average behavior. It can estimate the distribution of the control variables' effects on specific fundamental characteristics of the beneficiaries. In general, the quantile estimate starts dividing the population into n parts (as many as quantiles are wanted to be analyzed) to find the relationship between the dependent and independent variables in each of the analyzed quantiles. Since it is a question of minimizing the absolute value of the deviations from the predicted value concerning the real value, any quantile can be formally defined as:

$$\min_{\beta(\theta)} \left\{ \sum_{i: y_i \geq x_i \beta(\theta)} \theta |y_i - x_i \beta(\theta)| + \sum_{i: y_i < x_i \beta(\theta)} (1 - \theta) |y_i - x_i \beta(\theta)| \right\}$$

The quantile estimation corrects several errors that appear in the estimate by Ordinary Minimum Squares. For example, this applies to the problem of heteroscedasticity. In this type of calculations, the quantile defines the data, which implies that the issue loses importance given that data does not differ much from the median within the quantile. Additionally, given the characteristics mentioned above, the quantile estimation gives rise to much more uniform distributions of data within each quantile, which guarantees a normal distribution of the estimation errors.

RESULTS

Before presenting the results, it is necessary to mention that in discussions between the evaluating and IP's technical teams, it was agreed that comparisons between the two information surveys (Farmers 2018 and 2019) could not be done. This conclusion was because the beneficiaries in this period changed considerably. Thus, the estimates were made independently.

The results show no significant effects of the Program on the evaluated outcome variables (planted area, production, production per hectare, and sale price). This result can be explained by the fact that the Program's universe has been changing period after period, so it is not possible (with the information available) to rigorously monitor the beneficiaries over time to establish the effect of the Program.

What is observed is that despite the changes that the Program has been making, there are positive relationships (although not statistically significant) between the training, demonstration farms, and other interventions carried out by the Program and the results of the beneficiaries. However, to establish this conclusion, it is necessary to isolate the producers who recently entered the Program from those who have been in the Program for several periods and thus determine the real effect that PMA. Although this evaluation could not reach this level of analysis, the Program has information that can be used to make this type of estimate.

Exhibit 87: Cacao - Price per Kilograms

Exhibit 88: Cacao - Production in Kilograms

Exhibit 89: Cacao - Production by Area

Exhibit 90: Cacao - Sales in Kilograms

Exhibit 92: Coffee - Sown Hectares

Exhibit 93: Coffee - Price per Kilograms

Exhibit 94: Coffee - Production in Kilograms

Exhibit 95: Coffee - Production by Area

VARIABLES	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos	kg vendidos
% promedio ventas	2.242 (0.250)	10.04* (0.301)	0.417 (0.170)	0.437 (0.170)	0.516 (0.401)	0.717 (0.412)	0.770 (0.414)	0.959 (0.441)	0.990 (0.504)	0.950 (0.516)	7.044 (0.480)	6.729 (0.522)	6.862 (0.612)	6.842 (0.625)	5.364 (0.421)	5.567 (0.425)	5.476 (0.420)	4.211 (0.705)	4.428 (0.625)	5.494 (0.705)	4.773 (0.720)	4.959 (0.680)	4.803 (0.720)	6.245 (0.720)	7.174 (0.720)	7.508 (0.720)	7.404 (0.720)	7.101 (0.716)	
% promedio pérdida		75.60*** (10.11)	71.57*** (10.14)	71.57*** (10.14)	71.29*** (10.21)	71.00*** (10.25)	70.80*** (10.26)	73.56*** (10.40)	71.85*** (10.40)	71.47*** (10.40)	66.88*** (10.22)	62.71*** (10.10)	63.00*** (10.21)	64.48*** (10.21)	50.69*** (10.70)	49.00*** (10.70)	49.00*** (10.70)	37.21** (10.36)	41.93** (10.02)	42.14** (10.02)	41.67** (10.06)	42.14** (10.12)	42.88** (10.11)	40.57** (10.14)	39.81** (10.14)	39.81** (10.14)	37.89** (10.07)	37.89** (10.07)	
Alguno ex/C3 en Ciudad de Ciudad			625.9* (100.0)	625.9* (100.0)	625.8* (100.0)	633.0* (100.0)	634.9* (100.0)	607.8* (100.0)	588.0* (100.0)	536.6 (100.0)	482.5 (100.0)	474.1 (100.0)	463.7 (100.0)	385.6 (100.0)	490.4 (100.0)	498.0 (100.0)	590.7 (100.0)	590.7 (100.0)	590.7 (100.0)	590.7 (100.0)	590.7 (100.0)	590.7 (100.0)	590.7 (100.0)	590.7 (100.0)	590.7 (100.0)	590.7 (100.0)	590.7 (100.0)	590.7 (100.0)	
Prop. productores que implementan aspersión																													
Prop. productores que implementan goteo																													
Prop. productores que implementan gravedad																													
Prop. productores que implementan riego																													
Prop. productores que implementan manual																													
Prop. productores aplican poda mantenimiento																													
Prop. productores aplican poda renovación																													
Prop. productores aplican eliminación material enfermo																													
Prop. productores aplican control malezas																													
Prop. productores aplican control fitosanitarios																													
Prop. productores aplican cosecha manual																													
Prop. productores aplican cosecha mecanizada																													
Prop. productores aplican control fitosanitarios																													
Prop. productores aplican cosecha manual																													
Prop. productores aplican cosecha mecanizada																													
Prop. productores aplican control fitosanitarios																													
Prop. productores aplican cosecha manual																													
Prop. productores aplican cosecha mecanizada																													
Prop. productores aplican control fitosanitarios																													
Prop. productores aplican cosecha manual																													
Prop. productores aplican cosecha mecanizada																													
Prop. productores aplican control fitosanitarios																													
Prop. productores aplican cosecha manual																													
Prop. productores aplican cosecha mecanizada																													
Prop. productores aplican control fitosanitarios																													
Prop. productores aplican cosecha manual																													
Prop. productores aplican cosecha mecanizada																													
Prop. productores aplican control fitosanitarios																													
Prop. productores aplican cosecha manual																													
Prop. productores aplican cosecha mecanizada																													
Prop. productores aplican control fitosanitarios																													
Prop. productores aplican cosecha manual																													
Prop. productores aplican cosecha mecanizada																													
Prop. productores aplican control fitosanitarios																													
Prop. productores aplican cosecha manual																													
Prop. productores aplican cosecha mecanizada																													
Prop. productores aplican control fitosanitarios																													
Prop. productores aplican cosecha manual																													
Prop. productores aplican cosecha mecanizada																													
Prop. productores aplican control fitosanitarios																													
Prop. productores aplican cosecha manual																													
Prop. productores aplican cosecha mecanizada																													
Prop. productores aplican control fitosanitarios																													

Exhibit 96: Coffee - Sales in Kilograms

Exhibit 97: Coffee - Sales per Area

Exhibit 98: Blackberry - Sown Hectares

VARIABLES	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.	Precio x Kg.		
% promedio vendido	-28.42* (15.01)	40.81 (12.39)	34.09 (12.49)	34.09 (12.49)	38.20 (13.63)	33.39 (14.34)	33.39 (14.34)	33.39 (14.34)	32.25 (15.09)	35.79 (15.27)	29.24 (15.54)	28.89 (18.44)	55.24 (31.75)	21.60 (26.05)	19.67 (26.39)	3.321 (18.24)	-3.097 (18.00)	-2.911 (18.83)	-3.418 (18.25)	-3.024 (19.74)	-3.706 (21.97)	-1.252 (21.98)	-3.416 (24.38)	-8.893 (25.58)	-8.893 (25.58)	-13.95 (31.16)	-10.57 (40.48)	
% promedio perdido		121.3** (51.25)	111.7** (51.25)	111.7** (51.25)	116.2** (52.51)	109.2* (53.50)	109.2* (53.50)	106.3* (54.90)	116.0* (55.76)	115.9* (55.41)	115.2* (61.58)	159.3*** (54.18)	114.8** (41.15)	101.7** (44.19)	62.33* (31.28)	49.68 (31.31)	51.50 (33.35)	51.32 (33.61)	53.33 (34.40)	53.32 (38.05)	56.28 (40.80)	56.15 (40.87)	47.43 (43.66)	47.43 (43.66)	56.86 (55.59)	40.88 (57.09)		
Alguno exige el estándar de calidad			307.3 (246.6)	307.3 (246.6)	324.0 (251.6)	376.6 (260.7)	376.6 (260.7)	345.3 (274.3)	230.4 (297.5)	189.8 (297.9)	191.3 (311.2)	78.34 (265.6)	48.28 (193.6)	9.450 (200.6)	225.7 (144.9)	214.4 (139.4)	205.6 (148.6)	198.0 (150.4)	177.9 (156.8)	182.4 (167.8)	186.1 (218.8)	-41.90 (356.0)	-97.84 (374.7)	-97.84 (374.7)	-234.0 (548.3)	-205.1 (650.1)		
Prop. productores que implementan aspersión					154.2 (255.7)	-187.1 (260.3)	-187.1 (260.3)	-187.1 (260.3)	-132.4 (290.4)	-133.5 (291.4)	-143.3 (289.7)	-137.8 (153.0)	105.8 (310.2)	118.9 (225.9)	82.09 (232.1)	2.034 (157.9)	118.3 (171.8)	123.2 (179.7)	150.9 (184.4)	177.0 (192.5)	182.0 (205.4)	205.3 (224.2)	350.9 (268.5)	385.1 (280.8)	385.1 (280.8)	584.4 (613.4)	564.1 (713.6)	
Prop. productores que implementan goteo									-350.6 (413.7)	-350.6 (413.7)	-350.6 (413.7)	-351.0 (421.7)	-364.3 (422.0)	-359.8 (419.3)	-361.2 (434.2)	-16.01 (386.3)	-250.2 (288.0)	-426.8 (353.0)	-350.0 (239.1)	-341.6 (229.8)	-328.9 (243.5)	-317.0 (246.6)	-285.2 (256.7)	-216.9 (471.4)	-367.8 (617.7)	-745.7 (727.2)	-1.435 (806.4)	-1.394 (806.4)
Prop. productores que implementan manual									116.3 (132.3)	62.65 (258.1)	34.20 (257.8)	36.08 (272.9)	-106.7 (235.7)	-7.422 (173.6)	47.87 (180.8)	12.96 (126.4)	111.1 (139.2)	102.0 (148.7)	99.18 (150.3)	110.7 (155.0)	113.3 (164.7)	110.5 (171.2)	78.86 (177.2)	119.5 (190.2)	119.5 (190.2)	132.2 (211.7)	156.7 (279.3)	
Prop. productores aplican empujadas									266.3 (266.7)	250.2 (265.4)	246.3 (304.5)	-80.37 (281.9)	-373.5 (218.7)	-300.3 (236.5)	-176.7 (162.6)	-248.1 (163.9)	-242.9 (171.6)	-268.8 (175.6)	-246.8 (182.3)	-238.4 (198.3)	-280.1 (231.9)	-234.6 (236.0)	-256.8 (246.3)	-246.8 (246.3)	-238.4 (271.3)	-261.8 (547.5)		
Prop. productores aplican tutorado										257.9 (231.6)	255.5 (251.4)	240.9 (212.1)	345.9** (156.8)	228.6 (209.8)	263.2* (141.9)	221.8 (139.3)	231.0 (148.9)	232.1 (150.5)	200.2 (160.7)	205.7 (172.7)	199.9 (184.5)	224.4 (187.4)	197.8 (196.5)	197.8 (196.5)	212.6 (219.5)	176.5 (322.9)		
Prop. productores aplican podas de formación												11.11 (378.0)	0.0342 (318.9)	314.8 (245.9)	350.0* (269.2)	394.1** (184.1)	402.5* (179.6)	432.0* (189.3)	440.9* (194.3)	438.8* (199.7)	454.2* (211.7)	438.2 (226.6)	484.2 (227.5)	484.2 (242.2)	555.0 (242.2)	544.0 (336.1)		
Prop. productores aplican podas fitosanitarias												738.3** (262.8)	701.5** (191.6)	600.2** (223.5)	462.6** (154.7)	520.5*** (154.0)	336.3*** (170.2)	340.0*** (179.1)	580.0*** (183.7)	578.2** (201.5)	347.2* (234.0)	641.9** (261.5)	654.2* (270.3)	654.2* (270.3)	793.0 (474.0)	789.4 (386.7)		
Prop. productores aplican podas mantenimiento													822.5*** (211.1)	691.2** (262.8)	615.8*** (178.4)	751.8*** (195.6)	771.0*** (215.1)	833.7*** (229.0)	829.8*** (234.9)	829.8*** (248.6)	801.7** (271.0)	852.6** (276.2)	857.0** (285.5)	857.0** (285.5)	944.5* (381.2)	902.1 (509.2)		
Prop. productores aplican desinfección de herramientas																												
Prop. productores aplican fertilización química																												
Prop. productores aplican control malezas																												
Prop. productores aplican monitoreo y plagas																												
Prop. productores capacitaciones en su finca																												
Prop. productores capacitaciones en su parcela demostrativa																												
Prop. productores que ha participado capacitaciones en otra finca																												
Prop. productores que ha participado capacitaciones en otra parcela																												
Prop. productores que ha participado capacitaciones en salón																												
Prop. productores que ha recibido asistencia técnica																												
Prop. productores que ha recibido insumos																												
Constant	8.233*** (1.433)	-2.558 (3.164)	-1.960 (3.165)	-1.960 (3.165)	-2.528 (3.267)	-1.836 (3.399)	-1.836 (3.399)	-1.836 (3.399)	-1.767 (3.407)	-2.251 (3.429)	-1.432 (3.439)	-1.607 (4.643)	-4.350 (3.347)	-1.158 (2.461)	-1.741 (2.534)	639.7 (1.785)	1.260 (1.789)	1.177 (1.854)	1.530 (1.919)	1.180 (1.926)	1.056 (2.149)	847.8 (2.124)	107.8 (2.845)	324.8 (2.526)	124.8 (2.526)	-687.2 (3.517)	-859.8 (4.153)	
Observations	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	26	26	26	26	26	26	26	26	
R-squared	0.123	0.290	0.335	0.335	0.346	0.368	0.368	0.368	0.374	0.406	0.444	0.444	0.628	0.813	0.824	0.925	0.936	0.937	0.941	0.943	0.943	0.944	0.962	0.957	0.957	0.959	0.959	
Standard errors in parentheses																												
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1																												

Exhibit 99: Blackberries - Price per Kilogram

Exhibit 100: Blackberries - Production in Kilograms

VARIABLES	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos	Kg. vendidos
% promedio vendido	96.22 (90.80)	160.4	115.9	115.9	140.6	115.2	115.2	115.1	119.2	138.6	99.35	171.6	156.3	44.78	-20.56	70.81	138.4	135.6	141.3	136.0	15.79	5.189	0.680	42.60	42.60	-163.1	-150.8
% promedio perdido		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Aljaro var/C5 unidades de calidad		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores que implementan aspersión		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores que implementen goteo		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores que implementan manual		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores aplican empujadas		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores aplican tutorado		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores aplican podas de formación		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores aplican podas fitosanitarias		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores aplican podas mantenimiento		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores aplican desinfección de herramientas		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores aplican fertilizaciones químicas		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores aplican control malezas		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores aplican monitoreo y plagas		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores capacitaciones en su finca		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores capacitaciones en su parcela demostrativa		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores que ha participado capacitaciones en otra finca		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores que ha participado capacitaciones en otra parcela		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores que ha participado capacitaciones en salón		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores que ha recibido asistencia técnica		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Prop. productores que ha recibido insumos		112.4	49.76	49.76	76.74	99.80	99.80	99.80	50.04	97.86	97.11	250.8	225.1	76.71	-942.1	-121.7	11.57	-19.56	-19.15	-19.31	-19.8	-219.8	-219.9	-111.4	-111.4	-541.1	-502.5
Constant	-6.466 (8.646)	-11.774 (21.189)	-8.879 (21.186)	-8.879 (21.186)	-11.082 (21.906)	-8.406 (22.536)	-8.406 (22.536)	-8.406 (22.536)	-8.799 (23.082)	-10.621 (29.519)	-7.202 (23.650)	-11.892 (24.364)	-11.114 (26.501)	-4.269 (27.075)	-10.312 (21.673)	-2.987 (20.633)	-8.312 (20.690)	-8.216 (21.617)	-8.038 (23.180)	-7.597 (23.079)	-3.458 (22.652)	-3.153 (24.612)	-4.114 (27.888)	-3.905 (28.473)	-3.969 (28.473)	-29.136 (30.066)	-30.793 (35.438)
Observations	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	26	26	26	26	26	26	26
R-squared	0.043	0.047	0.105	0.105	0.117	0.134	0.134	0.134	0.137	0.126	0.210	0.252	0.254	0.316	0.407	0.702	0.739	0.743	0.743	0.759	0.814	0.817	0.817	0.841	0.841	0.912	0.913
Standard errors in parentheses																											
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1																											

Exhibit 102: Blackberries - Sales in Kilograms

VARIABLES	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área	Ventas x Área
% promedio vendido	280.1 (378.3)	330.8 (903.9)	362.8 (933.3)	382.8 (933.3)	-72.87 (930.4)	-233.0 (997.7)	-233.0 (997.7)	-233.0 (997.7)	-222.8 (992.7)	-190.0 (989.9)	-140.9 (1,029)	270.4 (1,065)	271.8 (1,142)	345.7 (1,246)	-2.064 (1,236)	-518.8 (1,104)	-60.69 (1,057)	84.83 (1,104)	-304.1 (1,168)	-336.8 (1,222)	27.23 (1,353)	-745.0 (1,430)	-13.38 (1,479)	39.85 (1,639)	39.83 (1,639)	-902.3 (1,734)	-1,010 (2,235)
% promedio perdido		123.7 (1,438)	-112.4 (1,440)	-112.4 (1,441)	-370.0 (1,437)	-574.4 (1,461)	-574.4 (1,461)	-574.4 (1,461)	-589.8 (1,506)	-588.4 (1,563)	-588.6 (1,604)	299.0 (1,708)	301.4 (1,837)	133.5 (1,960)	-832.5 (2,039)	-2,059 (1,894)	-1,156 (1,830)	-1,201 (1,940)	-1,204 (2,039)	-1,205 (2,043)	-874.3 (2,447)	-1,268 (2,479)	-1,285 (2,479)	-1,152 (2,397)	-1,152 (2,397)	-3,119 (3,058)	-5,247 (3,327)
Alguna vez? ¿Cómo? ¿de qué calidad?			7,571 (6,952)	7,571 (6,952)	6,615 (6,888)	8,145 (7,120)	8,145 (7,120)	8,145 (7,120)	8,145 (7,527)	8,156 (8,350)	8,079 (8,624)	1,512 (8,620)	1,525 (8,969)	1,575 (9,262)	-1,136 (9,254)	-3,667 (8,771)	-11,963 (8,151)	-12,086 (8,750)	-11,649 (8,127)	-12,487 (9,705)	-11,900 (10,351)	-34,406 (13,123)	-31,501 (21,590)	-21,004 (24,015)	-21,004 (24,015)	14,088 (30,165)	14,731 (35,851)
Prop. productores que implementan asesoría					8,857 (6,997)	7,877 (7,107)	7,877 (7,107)	7,877 (7,107)	8,351 (7,974)	8,156 (8,179)	8,079 (8,388)	1,512 (9,779)	1,525 (10,498)	1,575 (10,811)	-1,136 (10,766)	-3,667 (9,557)	-11,963 (10,041)	-12,086 (10,333)	-11,649 (11,186)	-12,487 (12,681)	-11,900 (13,447)	-34,406 (16,286)	-31,501 (17,994)	-21,004 (17,994)	-21,004 (17,994)	14,088 (33,746)	14,731 (39,399)
Prop. productores que implementan jolote						-10,198 (11,298)	-10,198 (11,298)	-10,198 (11,298)	-10,201 (11,571)	-10,125 (11,848)	-8,673 (12,027)	-8,654 (13,077)	-9,557 (13,783)	-22,108 (16,285)	-19,680 (14,474)	-20,282 (13,434)	-20,598 (14,779)	-20,410 (14,960)	-21,433 (15,880)	-13,248 (29,020)	3,116 (37,044)	24,194 (44,106)	27,723 (51,673)	27,723 (51,673)	-57,649 (82,939)	-58,949 (82,939)	58,949 (96,421)
Prop. productores que implementan manual					1,008 (6,927)	510.1 (7,245)	729.5 (7,463)	-1,503 (7,559)	-1,511 (7,819)	-1,138 (8,305)	2,990 (8,616)	1,836 (7,654)	-5,181 (8,140)	-4,963 (8,717)	-4,966 (8,121)	-5,367 (9,593)	-5,064 (10,139)	-4,786 (10,437)	-3,004 (10,749)	-3,627 (12,191)	-3,766 (12,381)	-3,004 (12,381)	-3,627 (12,381)	-1,276 (12,381)	-1,276 (12,381)	-2,061 (13,648)	-2,061 (15,421)
Prop. productores aplican emendas						2,468 (7,683)	2,389 (8,434)	2,68 (8,543)	2,389 (8,543)	2,68 (8,543)	2,389 (8,543)	2,68 (8,543)	2,389 (8,543)	2,68 (8,543)	2,389 (8,543)	2,68 (8,543)	2,389 (8,543)	2,68 (8,543)	2,389 (8,543)	2,68 (8,543)	2,389 (8,543)	2,68 (8,543)	2,389 (8,543)	2,68 (8,543)	2,389 (8,543)	2,68 (8,543)	2,389 (8,543)
Prop. productores aplican tutorado						-1,934 (6,705)	845.3 (7,380)	845.3 (7,380)	1,239 (7,380)	-7,393 (8,678)	-6,296 (8,391)	-3,334 (8,146)	-3,345 (8,729)	-3,548 (8,132)	-2,520 (8,944)	-1,881 (10,632)	-613.2 (11,067)	-2,379 (12,394)	-1,901 (12,594)	-1,901 (12,594)	-1,901 (12,594)	-1,901 (12,594)	-1,901 (12,594)	-1,901 (12,594)	-1,901 (12,594)	-1,901 (12,594)	-1,901 (12,594)
Prop. productores aplican podas de forma CIn						-13,129 (10,470)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)	-13,130 (11,767)
Prop. productores aplican podas fosforanticas																											
Prop. productores aplican podas mantenimiento																											
Prop. productores aplican desinfección de herramientas																											
Prop. productores aplican fertilizantes químicos																											
Prop. productores aplican control malezas																											
Prop. productores aplican monitoreo y plagas																											
Prop. productores capacitaciones en su finca																											
Prop. productores capacitaciones en su parcela demostrativa																											
Prop. productores que ha participado capacitaciones en otra finca																											
Prop. productores que ha participado capacitaciones en otra parcela																											
Prop. productores que ha participado capacitaciones en salón																											
Prop. productores que ha recibido asistencia técnica																											
Prop. productores que ha recibido insumos																											
Constant	-14,106 (36,019)	-21,051 (88,296)	6,336 (88,970)	-6,336 (88,970)	14,766 (89,416)	29,081 (91,284)	29,081 (91,184)	29,081 (91,184)	29,081 (93,478)	26,124 (96,239)	22,225 (99,566)	-7,865 (100,916)	-8,028 (109,901)	961.0 (116,910)	31,890 (115,975)	106,383 (108,336)	94,667 (103,400)	65,650 (108,791)	72,120 (116,418)	88,415 (119,232)	53,969 (132,326)	76,346 (139,358)	117,477 (148,212)	117,217 (161,858)	117,217 (161,858)	-13,977 (183,485)	-28,457 (229,306)
Observations	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	26	26	26	26	26	26	26	26
R-squared	0.019	0.019	0.067	0.067	0.130	0.161	0.161	0.161	0.164	0.168	0.172	0.241	0.242	0.247	0.325	0.315	0.614	0.615	0.617	0.621	0.626	0.634	0.636	0.638	0.638	0.785	0.786
Standard errors in parentheses																											
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1																											

Exhibit 103: Blackberries - Sales per Area

QUALITATIVE METHODOLOGY

SUMMARY

The qualitative component's objective was to collect precise information about how the different actors perceive, interpret, and evaluate the Commercial Alliances Program. We seek to describe the opinions, stories, and meanings that people located in various positions of the Program build around the main topics of interest of this evaluation: the changes generated in the production processes, good agricultural practices, and technical assistance, the component of infrastructure, associative processes, new possibilities for commercialization, as well as the impact they have on building a culture of peace and legality in the region. (see Qualitative methods PMA).

For this purpose, different instruments were designed according to the type of actor; the team carried out a pilot test to measure its consistency and reliability. During the fieldwork, the following instruments were applied: participatory workshops with Program beneficiaries (18), social mapping exercises with infrastructure beneficiaries (18); Semi-structured interviews with demonstration plots (51), technical extension agents (31), producer associations (18), citizen oversight of infrastructure (18), commercial allies (34), local officials (32), the regional technical team (10); Ethnographic tours were also carried out in the demonstration and replica parcels, collection centers and infrastructure works. Taking into account the geographical distribution of the Program, 18 municipalities were selected, distributed according to the regions: North (5 municipalities), Meta (2 municipalities), Caquetá (5 municipalities), Cauca and Valle del Cauca (5 municipalities), Nariño (1 municipality). Interviews with business partners in many cases were conducted in capital cities where the companies are located. (For a detailed description of the fieldwork see: List of municipalities and instruments, PAC data collection, Social cartography guide, Discussion groups guide, Extensionists interview guide, Infrastructure interview guide, Demonstration plots interview guide, Commercial allies interview guide, Officials interview guide premises, Guide for territorial manager interview, Guide for ethnographic tours).

All qualitative information was recorded -with prior informed consent-, literally transcribed, and then encoded with the help of the N Vivo software. The qualitative coding allowed to organize the qualitative data from the research questions; in total, 70 codes grouped into 12 structural categories were applied. Once the documents were coded, they were segmented from different levels of complexity, and matrices of concurrences and comparisons were made that allowed establishing common patterns and the level of saturation of the data. Once this process was completed, different reports and consultations were delivered to the thematic experts for analysis. The qualitative results were triangulated with quantitative data and geographic information. Finally, we proceeded collectively to build the matrix of findings, conclusions, and recommendations, which form the logical framework on which the final report is based. (For more information see: PAC codebook, HCR matrix).

QUALITATIVE METHODS

Qualitative methods include a broad spectrum of research approaches and techniques that have emerged in the social sciences: ethnography, in-depth interviews, focus groups, life stories, case studies, among others (Flick, 2018 a). Despite its diversity, probably the common denominator of these ways of approaching social reality is the quest for explanations from the people's perspective. Qualitative methods are characterized by investigating the meanings and shared codes that specific subjects use to

explain and make sense of their reality, the relationships they weave with each other, their practices, and the institutions that surround them (Geertz, 1980, 1984).

Qualitative research methods are based on the experiences and interests of specific men and women, emphasizing a fundamental characteristic: the importance of context. Indeed, they start from the recognition that people and institutions come from a historical, social, and cultural backdrop. Qualitative methods have the following fundamental characteristics (Taylor and Bogdan, 1998):

- Recognition of the importance of diversity (as a plurality of circumstances and perspectives);
- Acceptance of the importance of context and human actions;
- Respect for the participant (understanding his narration is essential);
- Change in the researcher-participant relationship.

In this sense, the answers that result from qualitative research are interpretations of reality. Its approach is hermeneutical since it starts from a socially constructed context to give reasons and respond to the causes of people's actions, symbols, and behaviors (Corbin and Strauss, 2012).

Qualitative methods and their research tools, in short, allow a wide range of topics and research problems to be addressed. In the same way, according to the research questions, they allow generating flexible designs, which are susceptible to the information needs and the characteristics of the reality described. Likewise, it is possible to make use of combined or complementary qualitative tools and increase the scope to quantitative research, since qualitative data can explain quantitative results (Flick, 2018 b).

A QUALITATIVE APPROACH TO THE PMA EVALUATION

Taking into account the purpose of this evaluation and the previous explanations about the nature and characteristics of qualitative methods, the objective of the qualitative component of this proposal is to design a series of tools that allow the recollection of accurate information about the different ways' stakeholders perceive, interpret and evaluate the PMA Activity. We are interested in describing the opinions, stories, and meanings that people in various capacities of the Activity offer about the main topics of interest in this evaluation: the changes generated in the production processes, good agricultural practices and technical assistance, associative systems, new commercialization possibilities, and the likelihood they have to create a culture of peace and legality in the region.

To collect qualitative information, we propose three evaluation instruments:

DISCUSSION GROUPS

A discussion group consists of a meeting of a group of participants selected by researchers to use their personal experience to examine, debate, and reach agreements about an issue or social event that is relevant to the research. The participants are chosen deliberately, based on the relationship they have had with the Program, and looking to have a broad spectrum of perspectives and points of view (Krueger, 1998 a and b). Participants can come from different productive associations and several value chains, looking to build a shared understanding of the Activity and the region, starting from personal knowledge and experience (see discussion groups guide).

SEMI-STRUCTURED INTERVIEWS

The semi-structured interview is a method that attempts to understand the meaning of the central themes of the evaluation, seeks qualitative knowledge expressed in everyday language, and does not aim at quantification (it works with words and not with numbers). However, it focuses on answering investigation questions as accurately as possible but leaving room for new topics to emerge that were not initially suggested (Brinkmann and Kvale, 2018). This tool encourages participants to describe as accurately as possible their experience of the Activity from their point of view or capacity as public officials, association leaders, or beneficiaries of demonstrative plots, among others (see guides, semi-structured interviews, local governments, businesses, demonstrative plots, infrastructure).

ETHNOGRAPHIC TOURS

Based on the information collected in the discussion groups and semi-structured interviews, the ethnographic tour is presented on a map of the region to integrate qualitative data with the methodology of spatial analysis (Coffey, 2018; Banks, 2018; Spradley, 1980). The tours must have a local guide to observe first-hand progress in road and infrastructure works, the operation of demonstrative plots, and some significant productive projects. During the tour, the local population answers ethnographic interviews, and semi-structured interviews are focused on one beneficiary of model farms. The routes allow for social cartography of an area. In total, there are three routes per municipality: two on the zone of influence of a productive value chain and one in the vicinity of infrastructure projects. At the end of the tours, the researchers will write a description of the case study, giving an account of the context, the process, and the lessons learned (see ethnographic tours guide).

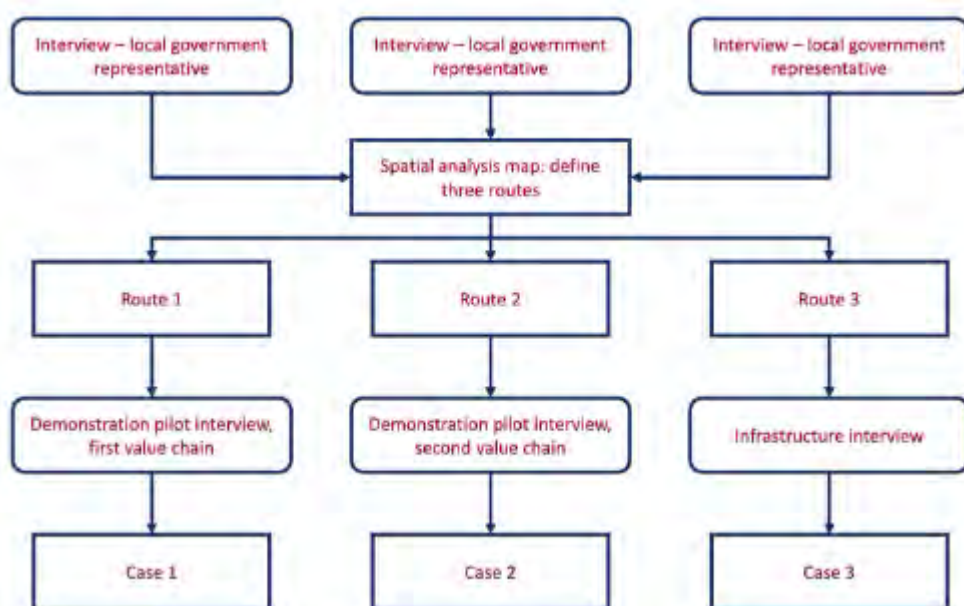


Exhibit 104: Ethnographic Tours Flow Chart

QUALITATIVE DATA ANALYSIS

The methodological approach to analyze qualitative data, at first, involves proposing an initial proposal for categorization (Gribs, 2018). The idea is to compare the information, once available, to the original categories and the emerging categories (the latter arise from the empirical material or complement the initial groups). This iterative process, based on an inductive and deductive methodology, serves to

organize a final set of categories. After that, the empirical material (interviews, discussion groups, and ethnographies) is coded with the help of software, in this case, N Live. The following steps are to saturate the categories, create the analytical lines, and interpret the results (Silver, 2014). The following is a succinct description of the main steps:

ORGANIZATION OF ANALYSIS MATERIALS

The first step consists of sorting the documents in groups according to the general characteristics of each one: type of instrument, gender, region, type of participant, and productive chain. Properly defining these variables will allow for more precise categorization data with different units to compare.

CODING

Qualitative coding is the process used to identify data segments or associate them with a general idea, such as a theme or a category. A code brings together and contains all sections of qualitative data. Similarly, the codes are linked together, forming a relationship system.

Proper coding allows for efficient data management, makes information queries faster and more organized, and permits to find similarities, differences, patterns, or anomalies. It is worth noting that coding is a part of the analysis process, but it is not the analysis itself.

In the same way, coding should accept new and emerging categories, that is, thematic groups or analysis variables not contemplated at first, but resulting from empirical results. Therefore, the groupings and emerging codes will complete the initial coding that occurs after the fieldwork (Saldaña, 2016).

SEGMENTATION, CATEGORY SATURATION, AND DATA ANALYSIS

Coding the results implies dividing the data into different levels of complexity. The data can be arranged into families of documents, or segmented by codes, relations between them, or in a concurrence matrix. The segmentation process is useful to rethink the information, establish comparisons, relationships, or find repeating patterns, which can lead to another level of coding.

Category saturation, meanwhile, is the process used by researchers to determine the patterns among meanings, find familiar places, or discover the presence of oppositions in each of the categories or codes. When a group begins to exhibit patterns or repetitions, it used to form a secure basis to propose findings from the given result and establish a basis for the subsequent analysis.

WRITING ANALYTICAL NOTES

Researchers use the results of the fieldwork and the coding process to postulate different ideas recorded as notes. These observations can be about the context, or emerging questions, preliminary findings, hypotheses, or more structured ideas like conclusions about the data. The notes reflect the investigator's insights, different from the coding results. The analytical notes are helpful when writing the final report (Corbin and Strauss, 2012).

CONCEPTUAL MAP OF RELATIONSHIPS

The use of software for qualitative data analysis allows visualizing data, codes, notes, and links in the form of a concept map; this gives an overview of the research, its different components, and the logical connections they establish with each other. These concept maps are constructed throughout the entire research process, based precisely on the outcome of theoretical work, empirical data, and category saturation.

CODE BOOK

1. Valoración (transversales)
 - a. Fortalezas
 - b. Dificultades
 - c. Recomendaciones
2. Cadenas (transversales)
 - a. Café
 - b. Cacao
 - c. Lácteos
 - d. Caucho
 - e. Mora
3. Antecedentes
 - a. Descripción PAC
 - b. Ingreso PAC
 - c. Motivación
 - d. Compromisos adquiridos.
4. Proceso productivo
 - a. Área sembrada
 - b. Productividad
 - c. Mejora calidad
 - d. Buenas prácticas agropecuaria
 - e. Empleos generados
5. Asistencia técnica
 - a. Visitas PAC
 - b. Días de campo PAC
 - c. Temas tratados
 - d. Metodología
 - e. Conocimientos
 - f. Experiencias
6. Asociatividad
 - a. Origen asociación
 - b. Apoyo producción
 - c. Toma de decisiones
 - d. Participación de jóvenes
 - e. Participación mujeres
7. Logística
 - a. Tipo de transporte
 - b. Capacidad carga
 - c. Costo transporte
 - d. Empaques
8. Comercialización
 - a. Venta asociación
 - b. Venta empresa privada
 - c. Mercado local
 - d. Exportación
 - e. Estándares de calidad
 - f. Variación precio
9. Infraestructura
 - a. Priorización obra
 - b. Formulación proyecto
 - c. Vía antes del proyecto
 - d. Proceso construcción
 - e. Participación comunidad
 - f. Apoyo Gobierno Local
 - g. Apoyo Gobierno Nacional
 - h. Cambios en tiempo
 - i. Cambios tipo transporte
 - j. Cambios en costos
 - k. Mantenimiento de la obra
10. Aliados comerciales
 - a. Necesidades empresa
 - b. Relación productores
 - c. Relación asociaciones
 - d. Relación PAC
 - e. Estándares de calidad
 - f. Destino final del producto
 - g. Nuevos mercados
11. Gobierno local
 - a. Contacto PAC
 - b. Priorización obras PAC
 - c. Articulación Gobierno Local
 - d. Articulación Gobierno Nacional
 - e. Articulación otras instituciones
 - f. Sostenibilidad PAC
12. Cambios sociales
 - a. Solidaridad
 - b. Confianza institucional
 - c. Cultura legalidad
 - d. Construcción de paz
 - e. Seguridad

EVALUATION MATRIX

DETAILED EVALUATION DESIGN MATRIX

The evaluation design matrix is the instrument that relates the objectives of the evaluation with the goals of the program, the intervention variables, the indicators used to monitor the Activity, and information sources. That is why the matrix uses value chains as sorting criteria, starting with issues (indicators) and building towards general topics (the evaluation's objectives).

This matrix reflects the scope of the evaluation and puts objectives and developing efforts in perspective; this approach is critical to guarantee an assessment that responds to the initiatives of the Activity. Once the team defines the basic guidelines for the evaluation, the next step is to share them with managers and representatives to receive relevant feedback and guarantee that the value chain model correctly portrays the program. Finally, indicators that accurately respond to the evaluation's objectives result from the following process:

1. First, the research team conducts a review of indicators commonly used to measure each of the dimensions;
2. Second, the team analyzes if the information collected by the IP is useful to measure the indicators;
3. Thirdly, knowing that the available data collected by the IP is not enough to measure all indicators, the team decides which ones will use quantitative and qualitative information collected during the evaluation;
4. Finally, the team will analyze the importance of having in the evaluation indicators that cannot be measured with the available and harvested information. In other words, the team determines if the absence of these indicators hinders the possibility of fulfilling the proposed objectives. If that is the case, the team will design instruments to collect the necessary data.

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
How effective are the models used by the activity to provide "technical assistance" at the value chains supported by USAID?	- Knowledge transfer actions; - Improvement of agricultural practices; - Use of several technologies that contemplate the implementation of "demonstrative farms," "quadrilles", "training for trainers,	I. Increase domestic and export sales	I.1. Increase profile of Colombian products in international market.	Productivity; number of commercial alliances; participation in trade promotion	- Increases in productivity - increase the number of commercial alliances - number of events for trade promotion	Mixed	-Type II - Type II -Type II	PAC-02 Value of incremental net income of producers in promoted value chains (Custom)	Producer	IP survey	Producer survey	Interview commercialization companies: 5.1: 5.2; 5.4	TBD
			I.2. Increase compliance with market standards.	Incremental sales; number of certifications; technicians certified	- increase in value chain sales - increase the number of certifications - technicians certified	Mixed	-Type I -Type II -Type II	EG.3.2-19 Value of smallholder incremental sales generated with USG assistance	Producer	IP survey	Producer survey	Commercialization discussion group: 5.4; 5.5 Interview demonstrative plots: 5.5 5.6 5.7 Interview local government: 2.7	TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
	“mingas” and direct technical assistance; The evaluation should also determine direct and indirect factors that have contributed to the effectiveness of these models.		1.3. Expanded market linkages between producers and markets.	Associativity; number of commercial alliances	- Linking new producers to formal associative forms - increase the number of commercial alliances	Mixed	-Type I -Type II	EG.3.2-23 Value of targeted agricultural commodities exported with USG assistance	Producer organizations	Information collected by MEL Activity	Associations survey	Associativity discussion groups: 3.1;3.2;3.3;3.4 Interview companies related to associations: 3.1; 3.2; 3.3; 3.4 Interview local government: 2.8	TBD
		2. Increase value chain production	2.1. Increase access to adoption of technologies and good agricultural practices.	Productivity; number of technicians certified; farmers trained; number of processors assisted	- Increases in productivity - number of technicians certified	Mixed	-Type II - Type II	EG.2.2-1 Number of firms receiving USG-funded technical assistance to export	Alliance partners	IP survey	Producer survey	Interview demonstrative plots: 3.1 3.2 3.3 3.4 3.5 3.6 Productive process discussion group: 2.5; 4.4 Good practices: 6.1;6.2; 6.3; 6.4 Interview local	TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
												government: 2.6	
			2.2. Expanded access to quality extensions and other business development services.	Employment; agricultural extensions	- New direct and indirect jobs generated- number of agricultural extensions visits	Mixed	-Type II- Type II	EG.3-9 Number of full-time equivalent (FTE) jobs created with USG assistance		IP survey	Producer survey	Productive process discussion groups:2.6Interview beneficiaries productive process:2.6	TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATASOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
			2.3. Increasing capacity of producer associations.	Incomes; training of associations	- Increase in net income of producers - number of associations trained	Mixed	-Type II - Type II	PAC-02 Value of incremental net income of producers in promoted value chains (Custom)		IP survey	Producer survey	Productive process discussion group: 2.1; 2.2; 2.3; 2.4 Interview demonstrative plots: 4,1 4,2 4,3 4,4 4,5 Productive process: 2.1; 2.2; 2.3; 2.4	TBD
What are the elements and causes identified in the technical models used by the activity strengthening effectively the value chains supported by USAID?		I. Increase domestic and export sales	I.1. Increase profile of Colombian products in international market	Technical assistance for marketing strengthening	- Number of producers who receive support for the of agricultural production.	Mixed	-Type III			IP survey	Producer survey	Technical assistance discussion groups: 4.1; 4.2; 4.3; 4.4 Interview technical assistance demonstrative plots: 3,1; 3,2; 3,3; 3,4; 3,5	TBD
					- Number of activities to strengthen local capacities, like	Mixed	-Type I			IP survey	Producer survey		TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR OR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
					fairs and trainings.							Ethnographic tour: Demonstrative plots	
					- Number of groups or people benefited by activities in local capacities strengthen. (demonstration plots)	Mixed	-Type III	EG.2.2-I Number of firms receiving USG-funded technical assistance to export		IP survey	Producer survey		TBD
					- Number of visits to productive units and producers.	Mixed	-Type II	EG.5.2-I Number of firms receiving USG-funded technical assistance for improving business performance		PMA program information	Administrative records		TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATASOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
					- Number of new practices applied by beneficiary producers with demonstration plots.	Mixed	-Type III	PAC-22 Number of recipients of knowledge management materials disseminated (Custom)	Producers	Information collected by MEL Activity	Producer survey		TBD
					- Information service for producers and associations.	Quantitative	-Type I	PAC-8 Number of firms receiving USG-funded technical assistance to comply with minimum national or international quality control standards (Custom)	Producers organizations	Information collected by MEL Activity	producer and association survey		TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
					- Producers served with agricultural extension service.	Mixed	-Type III		Lead farmers	Information collected by MEL Activity	Producer survey		TBD
			I.2. Increase compliance with market standards	Standard quality certifications	- Support services for product access to formal marketing channels with quality standards.	Mixed	-Type I	EG.2.2-2 Number of firms receiving USG assistance that have obtained certification with (an)	Alliance partners	Information collected by MEL Activity	Associations survey		TBD
					- Number of shipments for agricultural export certificates.	Quantitative	-Type I	international quality control institution(s) in meeting minimum	Producer organizations Financial service providers	Information collected by MEL Activity	Associations survey		TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MEL	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
					- Certified product sales.	Quantitative	-Type I	product standards		Information collected by MEL Activity	Associations survey	Commercialization discussion groups: 5.3	TBD
			I.3. Expanded market linkages between producers and markets	Commercial alliances and associativity	- Number of producers who received technical support for opening to new markets.	Mixed	-Type II			Information collected by MEL Activity	Producer survey	Commercialization interview demonstrative plots: 5.6; 5.7; 5.8; 5.9 Interview process companies: 4.3	TBD
					- Number of new trading partners.	Quantitative	-Type I			IP survey	Associations survey		TBD
					- Main market destinations to product sales.	Quantitative	-Type III			IP survey	Associations survey	Commercialization discussion group: 5.4;	TBD
					- Number of commercial agreements established.	Quantitative	-Type I			Information collected by MEL Activity	Associations survey	5.5Interview commercialization	TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR OR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
					- Number of associates by value chain.	Mixed	-Type II			PMA program information	Administrative records	companies:5.1; 5.2; 5.3; 5.4	TBD
					- Number of new associations legally constituted.	Quantitative	Type III	EG.3.2-5 Number of public-private partnerships formed as a result of USG assistance	Alliance partners Traders	PMA program information collected by MEL Activity	Administrative records Associations survey		TBD
					- Number of dissolved associations.	Mixed	-Type II		Importers Private sector partners	PMA program information collected by MEL Activity	Administrative records		TBD
					- Percentage of associations that execute the business	Quantitative	-Type II			Information collected	Associations survey		TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
To what extent is the activity helping producers respond to market opportunities and improve the competitiveness of rural producers?	- Explain to what extent, if any, “associativity” has been a factor for the success in the model. - Define how the model contributes to a higher	2. Increase value chain production	2.1. Increase access to adoption of technologies and good agricultural practices.	Technology adoption and infrastructure to producers	plan at the expected costs.					by MEL Activity			
					- Percentage of associations that have accounting records.	Quantitative	-Type II			Information collected by MEL Activity	Associations survey		TBD
					-Number of suitable cold rooms.	Quantitative	-Type II			Information collected by MEL Activity	Associations survey		TBD
					-Number of suitable collection centers.	Quantitative	-Type II			Information collected by MEL Activity	Associations survey		TBD
					- Hectares with land adequacy districts.	Quantitative	-Type II			Information collected by MEL Activity	Producer survey		TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
	level of association. • Assess if the newfound access to improved technical assistance and the new technologies have enhanced production indicators such as yield per hectare and product quality and have decreased production costs. • Evaluate				- Type of storage infrastructure.	Quantitative	- Type I	PAC-13 Number of hectares of target crops supported by the program (custom)	Producer	Information collected by MEL Activity	Associations survey		TBD
					- Number of trainings in new technologies.	Mixed	-Type II		Producer organizations	Information collected by MEL Activity	Associations survey		TBD
					- Adequate agricultural logistics centers.	Mixed	-Type II		Input suppliers	Information collected by MEL Activity	Associations survey		TBD
					- Type of infrastructure for post-harvest activities.	Quantitative	-Type I			Information collected by MEL Activity	Associations survey		TBD
					- Type of agricultural production infrastructure.	Mixed	-Type I			Information collected	Associations survey		TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
	other aspects of production, such as compliance of market standards and benefits obtained from membership to producer organizations (technical services, prices, others).									by MEL Activity			
					- Type of infrastructure for the transformation of agricultural products	Mixed	-Type I			Information collected by MEL Activity	Associations survey		TBD
			2.2. Expanded access to quality extensions and other business development services.	New business development	- Participations in national and international fairs.	Quantitative	- Type I	EG.3.2-I Number of individuals who have received USG-supported short-term agricultural sector productivity or food security training		Information collected by MEL Activity	Associations survey		TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR OR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
					- Financial support service for agricultural productive projects.	Quantitative	- Type I	GNDR-2 Percentage of female participants in USG-assisted programs designed to increase access to productive economic resources (assets, credit, income or employment (F GNDR-2)	Financial service providers	PMA program information	Administrative records		TBD
					- Supported territorial institutions.	Mixed	-Type II	PAC-16 Number of organizations with business performance strengthened (Custom)	Private sector partners	Information collected by MEL Activity	Municipal survey		TBD
										Information collected	Associations survey	Commercialization discussion	TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
										by MEL Activity		group: 5.4; 5.5	
How the performance of PMA reflected in sales, productivity, and exports of farmers supported is explained in comparison to the local, regional, and national context?	- Review the sales and production information available for producers benefitted by the Program to determine how they compare to local, regional, and national data. - Determine if “associativity” has been		2.3. Increasing capacity of producer associations.	Production and sales	- Percentage of production dedicated to self-consumption.	Mixed	-Type I	PAC-05 Value of local sales generated by organizations supported with program assistance (Custom)	Producer	IP survey	Producer survey	Interview commercialization beneficiaries: 5.4; 5.5	TBD
					- Direct sales to primary production transformation link.	Mixed	-Type I	PAC-11A Productivity of targeted value chain commodities as a result of USG assistance (Custom)	Producer organizations	Information collected by MEL Activity	Producer survey		TBD
					- Value added to the primary product before	Mixed	-Type I		Processors	Information collected by MEL Activity	Producer survey	Productive process discussion groups: 2.5; 4.4	TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATASOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
	relevant to any verifiable success.				commercialization.							Good practices: 6.1;6.2; 6.3; 6.4 Interview government	
					- Producers utilities ((current income - initial income)/initial income).	Mixed	-Type I			IP survey	Producer survey		TBD
Feedback and feedforward	Determine if the increase of technical knowledge by farmers, by training sessions and the adoption of new technologies, has offered alternative	Environment and area of influence		Improved livelihoods	-Population	Quantitative	-Type III	EG.3-I Number of rural households benefiting directly from USG interventions	Community-based organizations	Information built by MEL Activity	Context Indicators		TBD
				Equality and social mobility	-Labor market indicators	Quantitative	-Type III	PAC-24-I Percent of individuals from vulnerable populations participating in program		Information built by MEL Activity	Context Indicators		TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
	paths, away from illicit options. - In areas with security issues, examine how effective are indirect interventions. - The scope of this question should not slip to "rural security" related to illicit economies. It is an							activities (Custom)- Youth					
				Environmental sustainability	- Number of needs covered.	Quantitative	-Type III	PAC-24-2 Percent of individuals from vulnerable populations participating in program activities (Custom)- Afro-Colombian					TBD
				Security, justice and human rights	-Illicit crop production	Quantitative	-Type III	PAC-24-3 Percent of individuals from vulnerable populations participating in program				Local government institutional strengthening interview: 3.1; 3.2 Recommendations and	TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR OR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
	economic question in nature, asking for market dynamics, and therefore, it should be answered in such a direction.							activities (Custom)- Indigenous				closeout: 4.1; 4.2; 4.3; 4.4; 4.5 Peace and lawfulness discussion group: 8.1; 8.2; 8.3; 8.4 Interview companies: 6.4; 6.5	
					-Numbers of attacks on social leaders	Quantitative	-Type III			Information built by MEL Activity	Context Indicators		TBD
					-Numbers violent confrontations	Quantitative	-Type III			Information built by MEL Activity	Context Indicators		TBD
										PMA program information on	Administrative records		TBD
										Information collected by MEL Activity	Municipal survey		TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTION	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
What social impacts can be identified from tertiary roads improvement different than connectivity to market hubs?		3. Increased investment in rural infrastructure	3.1. Improved tertiary roads.	Distance and time						Information collected by MEL Activity	Associations survey		TBD
										Information built by MEL Activity	Context Indicators		TBD
					-Percentage decrease of travel time in the improved road.	Mixed	-Type III	EG.3.1-I Kilometers of roads improved or constructed as a result of USG assistance		Information collected by MEL Activity	Municipal survey		TBD
					-Kilometers of roads improved or constructed as a result of assistance.	Quantitative	-Type III	PAC-17 Percentage decrease of travel time in the improved road (Custom)		Information collected by MEL Activity	Municipal survey		TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR OR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
					- Change in the cost per kilo transported.	Mixed	-Type III					Infrastructure and roads discussion	TBD
					- Benefits obtained by the improvement in access roads.	Mixed	-Type II		Regional Infrastructure specialists	Information collected by MEL Activity	Municipal survey	group: 7.1; 7.2; 7.3 Local government interview: 2.9	TBD
			3.2. Local capacity to productive infrastructure.	Infrastructure capacity	- Number of community infrastructure projects implemented.	Mixed	-Type II		Watchdogs	Information collected by MEL Activity	Municipal survey	Infrastructure and roads interview, ethnographic tour	TBD
					- Number of interregional agreements for the improvement of access roads.	Quantitative	-Type I	PAC-19 Number of organizations implementing road and/or productive infrastructure activities that have	Municipalities	Information collected by MEL Activity	Municipal survey	Infrastructure and roads discussion group: 7.1; 7.5; 7.6; 7.7 Local government interview: 2.10	TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR OR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
								improved their organizational and management capacity (Custom)				Infrastructure and roads interview, ethnographic tour Recommendations and closeout companies' interview: 6.3	
					- Number of alliances or agreements for the construction of roads.	Mixed	-Type I		Community based road maintenance organizations	Information collected by MEL Activity	Municipal survey		TBD
					- Number of alliances or agreements for the maintenance, repair and rehabilitation of roads.	Quantitative	-Type I			Information collected by MEL Activity	Municipal survey		TBD

TABLE 64													
EVALUATION QUESTIONS	CRITERIA	LINES OF INTERVENTION	COMPONENTS	VARIABLES	INDICATORS EVALUATION	METHOD	TYPE OF INDICATOR BY GEOGRAPHIC DIVISION	INDICATORS MELP	AGENTS	DATA SOURCE	QUANTITATIVE INSTRUMENT	QUALITATIVE INSTRUMENT	LIMITATIONS
			3.3. Productive infrastructure to sustainable maintenance models.		- Effects of logistics model implemented.	Mixed	-Type I	TPF-(YI) Value of leveraged funds (YI)	Producer organizations	Information collected by MEL Activity	Associations survey		TBD
					- Improvements in access to new markets.	Mixed	-Type I	TPF-(Ym) Value of mobilized funds (Ym)					TBD

GIS METHODOLOGY AND MAPS

Esta metodología se enfoca en ofrecer información útil a las preguntas de la evaluación Producers to Market Alliances (PMA) que requieren análisis de información geográfica. De esta manera, se definieron cuatro momentos en los cuales el componente de Sistemas de Información geográfica (GIS) de la Actividad Monitoreo, Evaluación y aprendizaje (MEL) desarrolla las preguntas de la evaluación: Planteamiento de la evaluación, Procedimientos realizados con información secundaria, Procedimientos realizados con datos obtenidos en campo, y Resultados y conclusiones.

Planteamiento de la evaluación

Durante este momento, el componente GIS, revisa el Scope of Work (SoW) y las fuentes de información secundaria disponibles con el fin de identificar los métodos y niveles de análisis geográficos que se aplicará para dar respuesta a las hipótesis asociadas a cada pregunta. (Exhibit 105).



Exhibit 105: Esquema planteamiento de la evaluación

Las fuentes de información consultadas son las siguientes:

1. Base de datos de cultivos de uso ilícito periodo 2016-2018. Sistema Integrado de Monitoreo de Cultivos Ilícitos (SIMCI)
2. Base de datos de estadísticas de criminalidad 2016-2019. Policía Nacional de Colombia (PONAL)
3. Base de datos de localización de beneficiarios de PMA a corte septiembre 30/2019. Sistema SIRIS- Fintrac.
4. Indicadores Monitor reportados por la actividad PMA a corte dic 2019.
5. Cartografía base de Colombia. IGAC,2019
6. Cartografía de presencia de grupos armados ilegales. INDEPAZ 2019.

A cada una de las preguntas identificadas se les revisan temáticas, variables claves, fuentes de información, nivel de desagregación espacial y nivel de análisis geográfico, existentes en los municipios muestra definidos por la evaluación de la Actividad PMA. De esta manera, se definieron los siguientes análisis:

La pregunta 4 se asoció el tema análisis de proximidad de los beneficiarios a vías terciarias, Análisis multitemporal de variables de seguridad, distribución de productores beneficiarios por edad de cultivos.

La pregunta 5 se relaciona con la evolución de cultivos de uso ilícito en áreas con presencia de beneficiarios de la actividad, mapeo presencia de grupos armados.

La pregunta 6 abordó el tema de georreferenciación de mejoras de infraestructura vial y cartografía social.

PROCEDIMIENTOS REALIZADOS CON INFORMACIÓN SECUNDARIA

Se presentan las preguntas seleccionadas para ser analizadas con métodos teóricos y la descripción de los procesamientos y análisis realizados. (Exhibit 106).

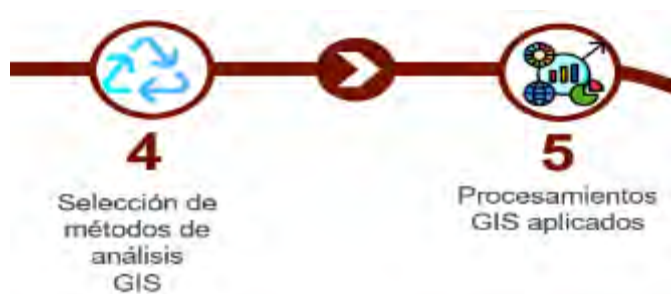


Exhibit 106: Esquema procedimientos con información secundaria

Pregunta 4: *How the performance of PMA reflected in sales, productivity, and exports of farmers supported are explained in comparison to the local, regional and national context?*

7. **Proximidad de los beneficiarios a vías terciarias:** En este análisis se consideró un área de influencia (buffer) desde las vías terciarias, considerando un radio de 1 km. Con el fin de examinar cuáles beneficiarios del programa tienen acceso a estas vías.
8. **Análisis multitemporal de variables de seguridad:** Con este análisis se puede ver la evolución de las siguientes variables: homicidios, delitos por amenazas y eventos de terrorismo durante los años 2016 y 2019, y su cercanía a las zonas de producción de los beneficiarios del programa.
9. **Distribución de productores beneficiarios por edad de cultivos:** clasificación espacial de los beneficiarios de acuerdo con la edad de cultivos calculada a partir de la fecha de instalación del cultivo.

10. Impacto de los cultivos de uso ilícito en la actividad: Se analizó la presencia de beneficiarios de PMA por km2 con respecto a la información de cultivos de uso ilícito durante el periodo de tiempo 2017 y 2018. Este análisis se validó mediante la aplicación del método de correlación espacial bivariado para determinar el impacto de los beneficiarios en áreas con presencia de cultivos de uso ilícito.

Pregunta 5: *How is the PMA intervention affected by the local and regional illicit economies at targeted municipalities? How does the PMA intervention affect those economies?*

11. Permanencia de cultivos de uso ilícito: se determinó mediante el análisis de aparición de áreas de cultivo uso ilícito durante los años 2016 a 2018, de acuerdo a los siguientes criterios. (Tabla 65).

TABLE 65: CRITERIOS ÁREAS DE APARICIÓN DE CULTIVOS DE USO ILÍCITO	
Áreas abandonadas	Corresponden a aquellas áreas que alguna vez fueron afectadas por la presencia de cultivos de coca, pero que en el periodo 2016-2018 ya no existe.
Áreas Permanentes:	Corresponden a aquellas áreas que han tenido afectación continua durante el periodo 2016-2018
Áreas intermitentes	corresponden a aquellas áreas en las que la afectación se da por lo menos en dos períodos consecutivos o no
Áreas que aparecieron	corresponden a aquellas áreas que han sido afectadas por primera vez en el año 2018

12. Mapeo de grupos armados ilegales: se muestra la presencia de grupos armados ilegales en 2018 en los municipios de la actividad PMA.

PROCEDIMIENTOS REALIZADOS CON DATOS OBTENIDOS EN CAMPO

Se presenta la pregunta seleccionada para ser analizada con métodos empíricos y la descripción de la recolección de información, procesamientos y análisis realizados. (Exhibit 107).



Exhibit 107: Esquema procedimientos con datos de campo

Pregunta 6: *What social impacts can be identified from tertiary roads improvement different than connectivity to market hubs?*

Se identificó que la pregunta 6 se puede sustentar con evidencia de información en campo para esto se definió la muestra, el instrumento de recolección, el almacenamiento y procesamiento de la información geográfica:

- 13. Selección de la muestra:** se identificaron los municipios con mayor representatividad de cultivos mediante técnicas estadísticas, y su respectiva visualización geográfica.
- 14. Diseño de Instrumentos:** El componente GIS seleccionó el instrumento de cartografía social para recolectar la información, su diseño está basado en un modelo conceptual para identificar el tipo de información a recolectar y mapas de cartografía básica (localización de parcelas, vías, áreas urbanas y rurales), para se consigne la información solicitada.
- 15. Trabajo de Campo:** El instrumento de cartografía social se vinculó al grupo focal definido por la evaluación de la Actividad PMA. Su aplicación consistió en solicitar a cada grupo de beneficiarios (por cadena) ubicar la siguiente información: Producción (localización Parcela), Distribución (vías, medio de transporte, tiempos desplazamiento, precios, asociaciones, centros de acopio), Transformación (Centro transformación, empaque), Comercialización (localización mercados).
- 16. Sistematización de la Información:** El componente GIS digitalizó y almacenó la información consignada en los mapas de cartografía social en una base de datos geográfica.
- 17. Procesamiento de Información Geográfica:**

Con la información de la base de datos geográfica se realizó un análisis de redes (isócronas) para cuantificar los tiempos que gastan los beneficiarios antes y después del mejoramiento vial, con lo cual se pudo medir la reducción en tiempos debido a la intervención en la infraestructura:

- Con la cartografía social se registró la velocidad promedio de los vehículos y se calcula la isócrona antes de la obra en toda la red vial.
- Se debe tener en cuenta los retrasos en tiempo antes de la obra en el tramo afectado, según lo comentado y registrado por los beneficiarios.
- Se calcula la isócrona después de la obra, como resultado del aumento de velocidad en el tramo intervenido.
- Se calculan los deltas de tiempo antes y después, para cuantificar el ahorro en tiempo generado por la intervención vial.

Análisis y Presentación de Resultados

En este momento se entrega los análisis de la información geográfica y productos cartográficos obtenidos para cada pregunta. (Exhibit 108).



Exhibit 108: Esquema análisis de resultados

Pregunta 4:

18. **Proximidad de los beneficiarios a vías terciarias:** se pudo determinar cuáles beneficiarios del programa están por fuera del área de influencia de 1 km. desde la vía terciaria, demostrando las dificultades que tienen algunos beneficiarios de acceder a este tipo de vías y por ende se dificulta la comercialización de sus productos. **Ver anexo 1.**
19. **Análisis multitemporal de variables de seguridad:** se aprecia una disminución en los valores las variables de homicidios, amenazas y eventos de terrorismo durante el periodo 2016 y 2018, y un incremento para el año 2019. **Ver anexo 2.**
20. **Distribución de productores beneficiarios por edad de cultivos:** Los cultivos más recientes se encuentran en el departamento del Meta con aproximadamente entre 1 y 5 años, por su parte en los departamentos de Nariño y Cauca presentan edades entre 2 y 5 años, y hacia el norte, en los departamentos de Antioquia, Córdoba y Bolívar la edad de los cultivos varía desde 1 hasta 20 años. **Ver anexo 3.**

- 21. Impacto de los cultivos de uso ilícito en la actividad:** el resultado muestra la evolución de los cultivos de uso ilícito para el periodo de tiempo 2016 a 2018, en donde se aprecia el retroceso de las áreas de cultivos de uso ilícito frente a las áreas de cultivos de los beneficiarios. Los valores estadísticos obtenidos demuestran la existencia de un patrón espacial disperso que refleja un tipo de proceso competitivo entre los cultivos ilícitos y los cultivos de los beneficiarios. (Exhibit 109). **Ver anexo 4.**

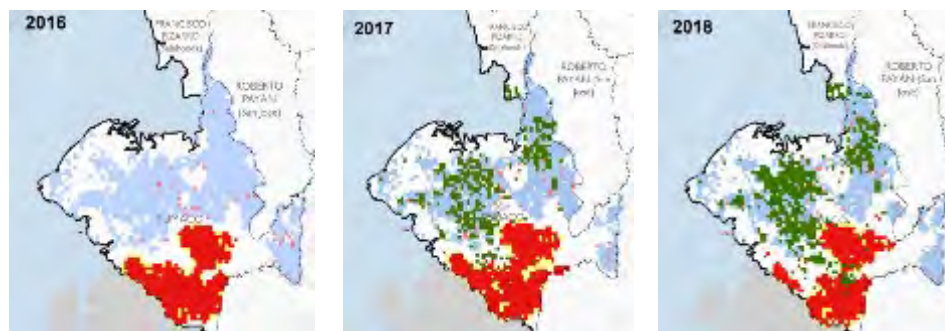


Exhibit 109: Evolución cultivos de uso ilícito vs. áreas de cultivo beneficiarios

Pregunta 5:

- 22. Permanencia de cultivos de uso ilícito:** Los departamentos que siguen mostrando una alta presencia de cultivos ilícitos durante los años 2016 y 2018, y que se relacionan con los municipios de la actividad son: Córdoba, Bolívar, Antioquia, Cauca, Nariño y la zona oriental de Caquetá. También se encontró que hay zonas donde existen cultivos de beneficiarios con permanencia intermitente de cultivos de uso ilícito. **Ver anexo 5.**
- 23. Mapeo de grupos armados ilegales:** Se aprecia la continua actividad de grupos armados ilegales en los municipios donde se localizan los beneficiarios de la actividad, en especial de las disidencias de las FARC. **Ver anexo 6.**

Pregunta 6:

- 24. Mejoramiento vial:** se identifica que las obras de mejoramiento vial generan disminución de tiempos de desplazamiento del productor hacia los centros de acopio y producción. **Ver anexo 7.**

LISTADO DE MAPAS

PROXIMIDAD DE LOS BENEFICIARIOS A VÍAS TERCIARIAS

25. Distancia en (Km.) de beneficiarios a vías de acceso terciarias

PROXIMIDAD DE LOS BENEFICIARIOS A VÍAS TERCIARIAS

26. Eventos de amenazas por cada 100.000 habitantes 2016

- 27.Eventos de amenazas por cada 100.000 habitantes 2019
- 28.Eventos de homicidios por cada 100.000 habitantes 2016
- 29.Eventos de homicidios por cada 100.000 habitantes 2019
- 30.Eventos de terrorismo por cada 100.000 habitantes 2016
- 31.Eventos de terrorismo por cada 100.000 habitantes 2019

DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTORES BENEFICIARIOS POR EDAD DE CULTIVOS

- 32.Distribución de productores por edad de los cultivos

ANÁLISIS MULTITEMPORAL DE VARIABLES DE SEGURIDAD

- 33.Análisis de cultivos de uso ilícito Alto Patía vs. Áreas beneficiarios PMA 2016
- 34.Análisis de cultivos de uso ilícito Alto Patía vs. Áreas beneficiarios PMA 2017
- 35.Análisis de cultivos de uso ilícito Alto Patía vs. Áreas beneficiarios PMA 2018
- 36.Análisis de cultivos de uso ilícito Sur de Córdoba, Bajo Cauca y Sur de Bolívar vs. Áreas beneficiarios PMA 2016
- 37.Análisis de cultivos de uso ilícito Sur de Córdoba, Bajo Cauca y Sur de Bolívar vs. Áreas beneficiarios PMA 2017
- 38.Análisis de cultivos de uso ilícito Sur de Córdoba, Bajo Cauca y Sur de Bolívar vs. Áreas beneficiarios PMA 2018
- 39.Análisis de cultivos de uso ilícito Cuenca del Caguán y Piedemonte Caqueteño vs. Áreas beneficiarios PMA 2016
- 40.Análisis de cultivos de uso ilícito Cuenca del Caguán y Piedemonte Caqueteño vs. Áreas beneficiarios PMA 2017
- 41.Análisis de cultivos de uso ilícito Cuenca del Caguán y Piedemonte Caqueteño vs. Áreas beneficiarios PMA 2018
- 42.Análisis de cultivos de uso ilícito Macarena y Guaviare vs. Áreas beneficiarios PMA 2016
- 43.Análisis de cultivos de uso ilícito Macarena y Guaviare vs. Áreas beneficiarios PMA 2017
- 44.Análisis de cultivos de uso ilícito Macarena y Guaviare vs. Áreas beneficiarios PMA 2018
- 45.Análisis de cultivos de uso ilícito Tumaco vs. Áreas beneficiarios PMA 2016

46. Análisis de cultivos de uso ilícito Tumaco vs. Áreas beneficiarios PMA 2017

47. Análisis de cultivos de uso ilícito Tumaco vs. Áreas beneficiarios PMA 2018

PERMANENCIA DE CULTIVOS DE USO ILÍCITO

48. Permanencia de cultivos de uso ilícito en Colombia 2016 -2018

49. Permanencia de cultivos de uso ilícito en Sur de Córdoba, Bajo Cauca y Sur de Bolívar 2016 - 2018

50. Permanencia de cultivos de uso ilícito en Sur de Bolívar 2016 -2018

51. Permanencia de cultivos de uso ilícito en Cauca 2016 -2018

52. Permanencia de cultivos de uso ilícito en Tumaco 2016 -2018

53. Permanencia de cultivos de uso ilícito en Caquetá 2016 -2018

54. Permanencia de cultivos de uso ilícito en Meta 2016 -2018

MEJORAMIENTO VIAL

55. Belén de los Andaquíes Cadenas de Valor

56. Mesetas - Meta Cadenas de Valor

57. Cartagena del Chaira Cadenas de Valor

58. Corinto Cadenas de Valor

59. El Tambo Cadenas de Valor

60. Florida Cadenas de Valor

61. La Montañita Cadenas de Valor

62. Pradera Cadenas de Valor

63. Puerto Rico - Caquetá Cadenas de Valor

64. San Vicente del Caguán Cadenas de Valor

65. Santa Rosa del Sur Cadenas de Valor

66. Santander de Quilichao Cadenas de Valor

- 67.Simití Cadenas de Valor
- 68.Tierralta Cadenas de Valor
- 69.Tumaco Cadenas de Valor
- 70.Valdivia Cadenas de Valor
- 71.Valencia Cadenas de Valor
- 72.Vista Hermosa Cadenas de Valor

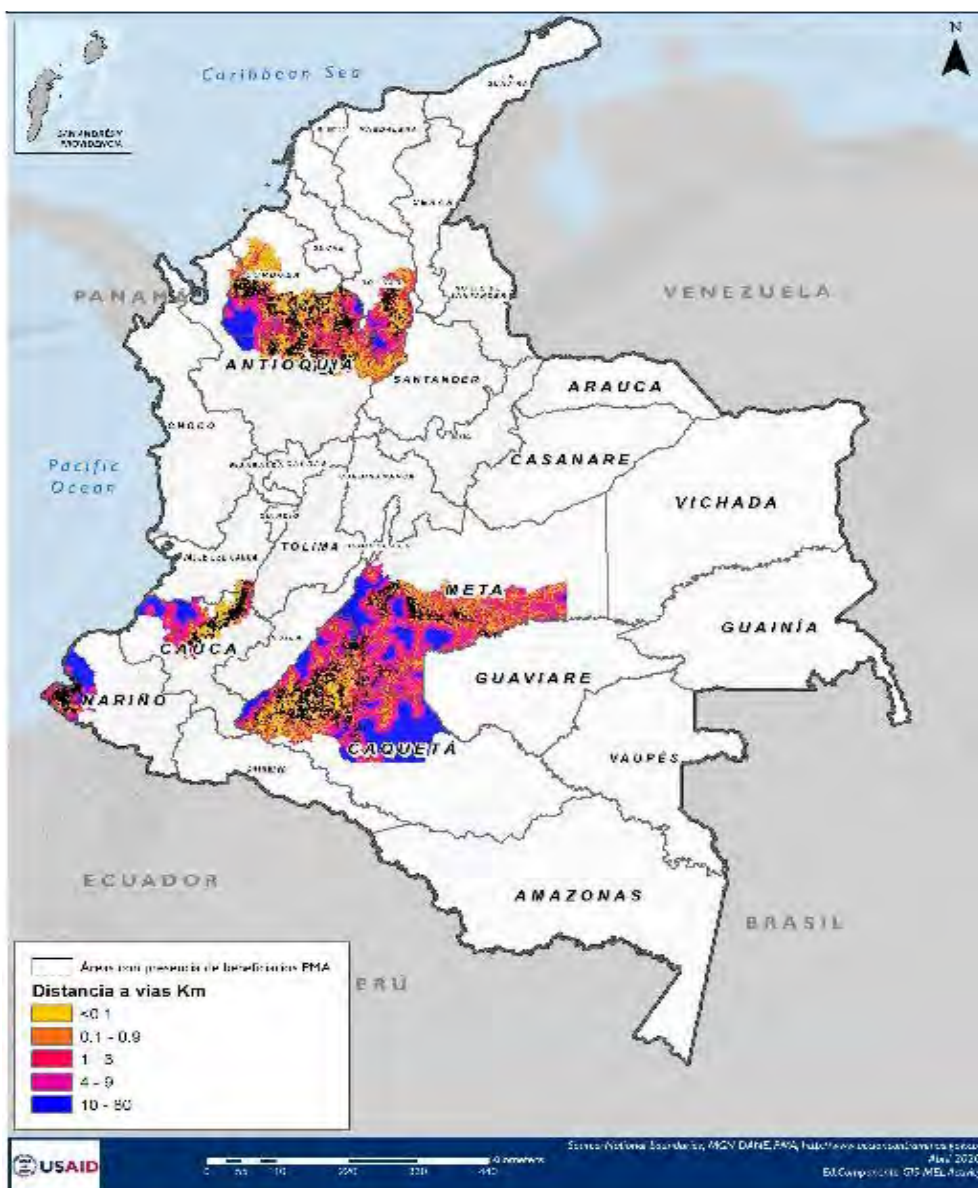


Exhibit 110: Distancia en (Km.) de beneficiarios a vías de acceso terciarias



Exhibit I11: Eventos de amenazas por cada 100.000 habitantes 2016



Exhibit I12: Eventos de amenazas por cada 100.000 habitantes 2019

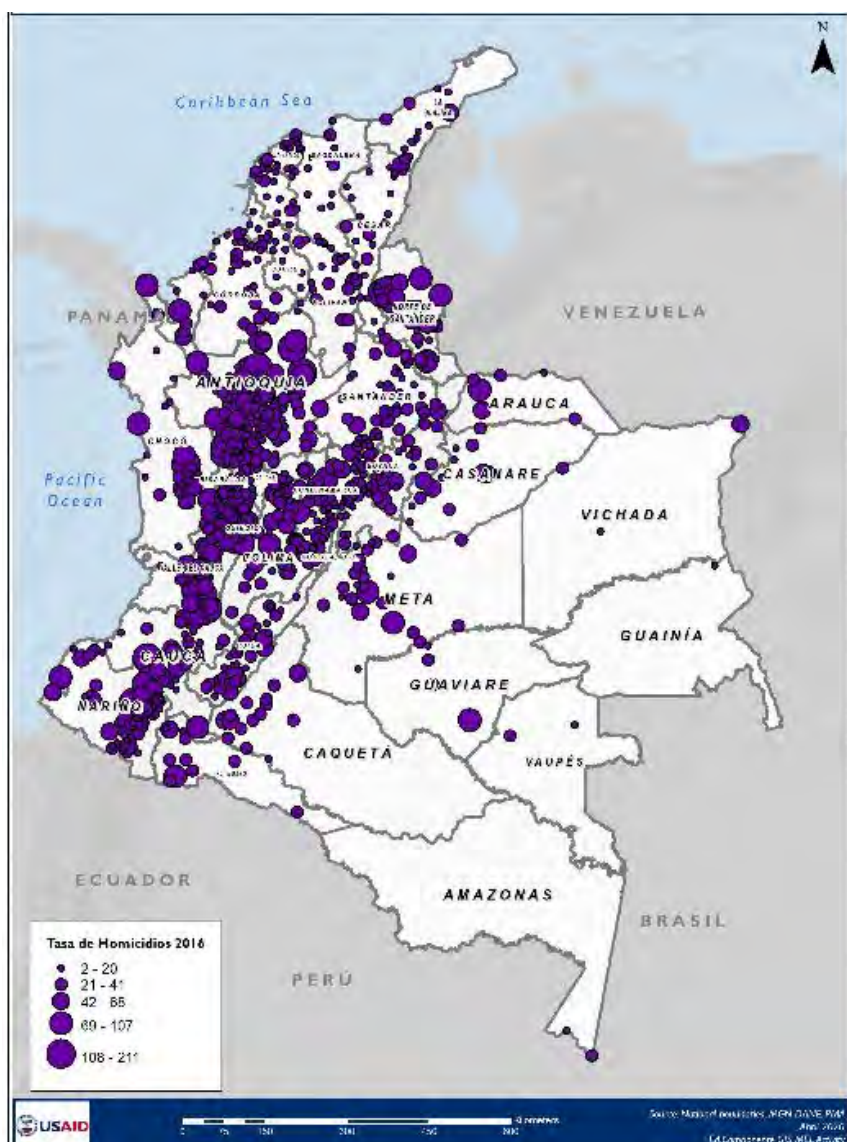


Exhibit 113: Eventos de homicidios por cada 100.000 habitantes 2016

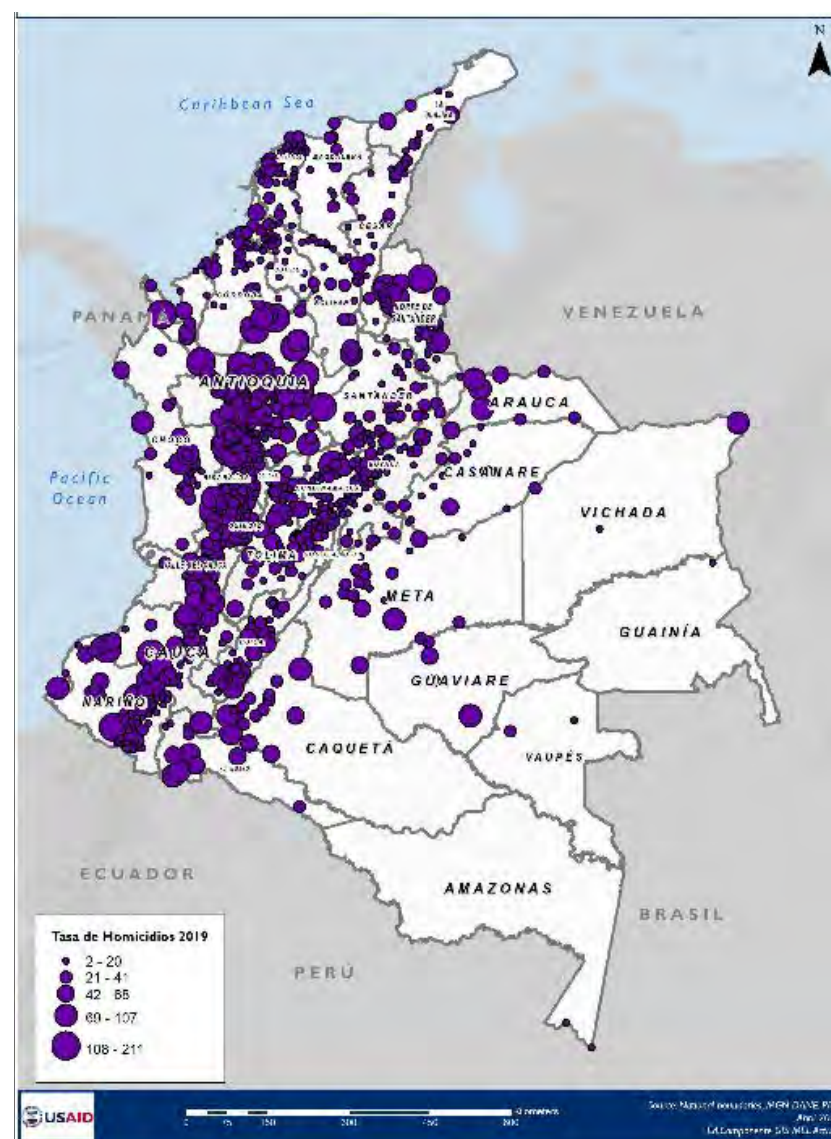


Exhibit 114: Eventos de homicidios por cada 100.000 habitantes 2019



Exhibit 115: Eventos de terrorismo por cada 100.000 habitantes 2016



Exhibit 116: Eventos de terrorismo por cada 100.000 habitantes 2019



Exhibit I17: Distribución de productores por edad de los cultivos (2017-2019)

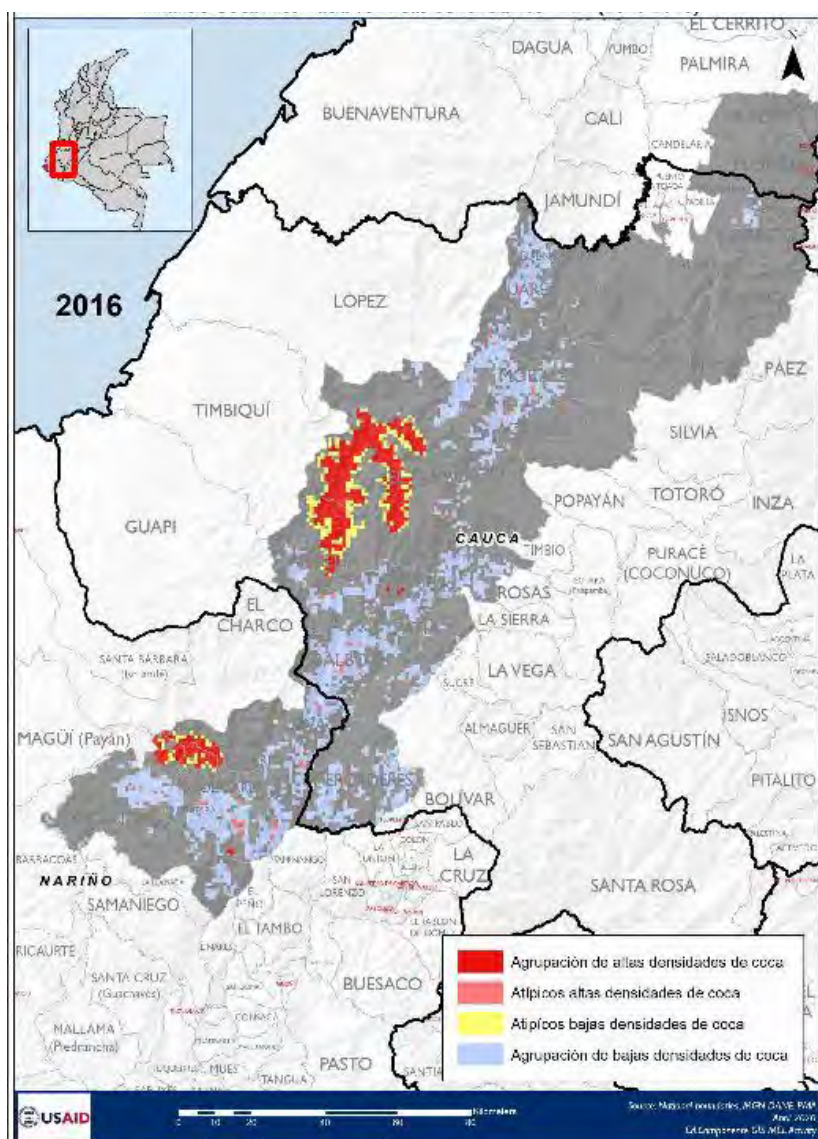


Exhibit 118: Análisis coca Alto Patía vs. Áreas beneficiarios PMA (2016)

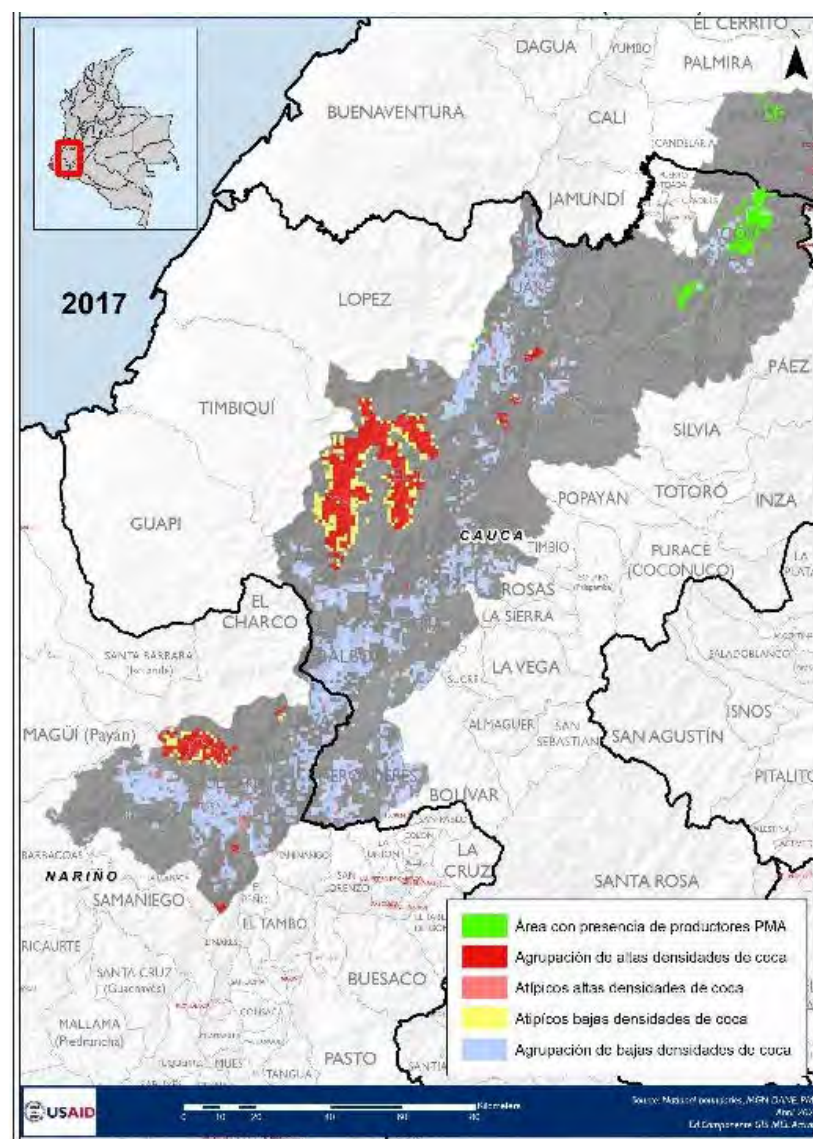


Exhibit 119: Análisis coca Alto Patía vs. Áreas beneficiarios PMA (2017)

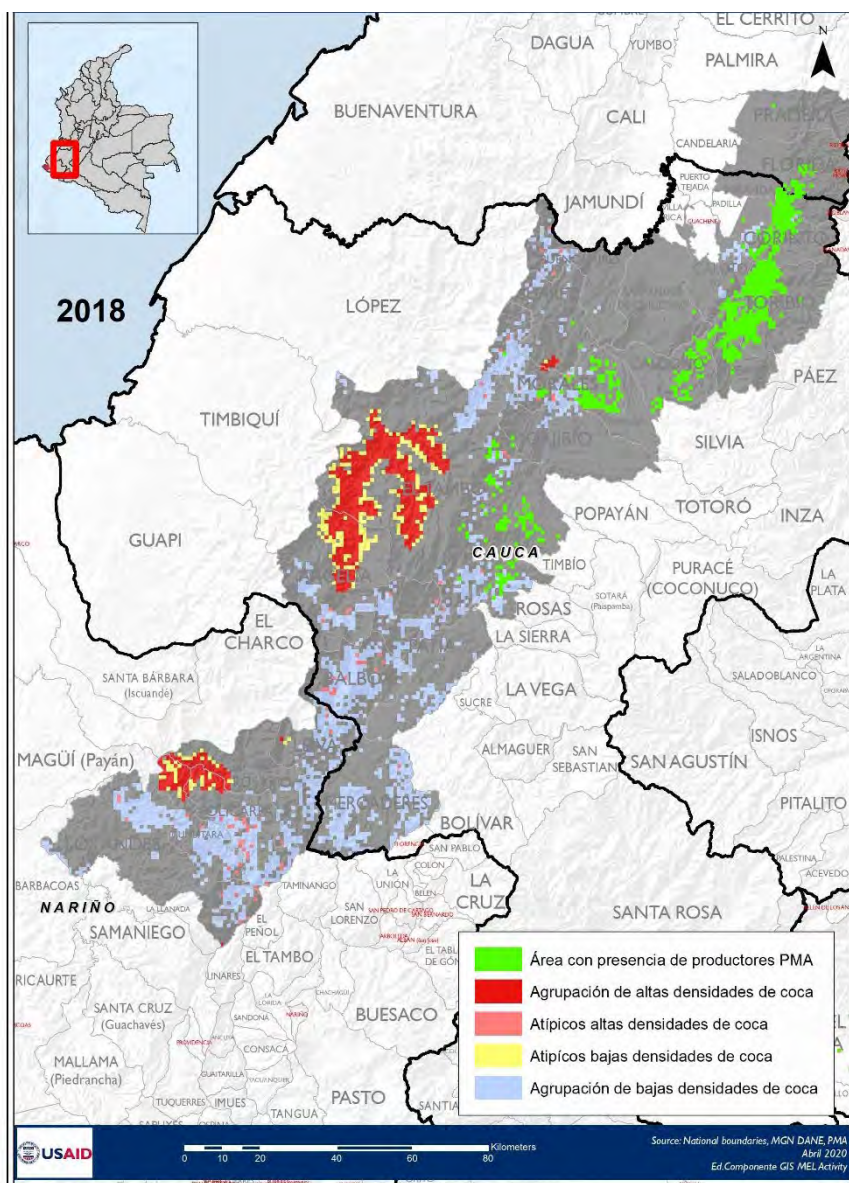


Exhibit 120: Análisis coca Alto Patía vs. Áreas beneficiarios PMA (2018)

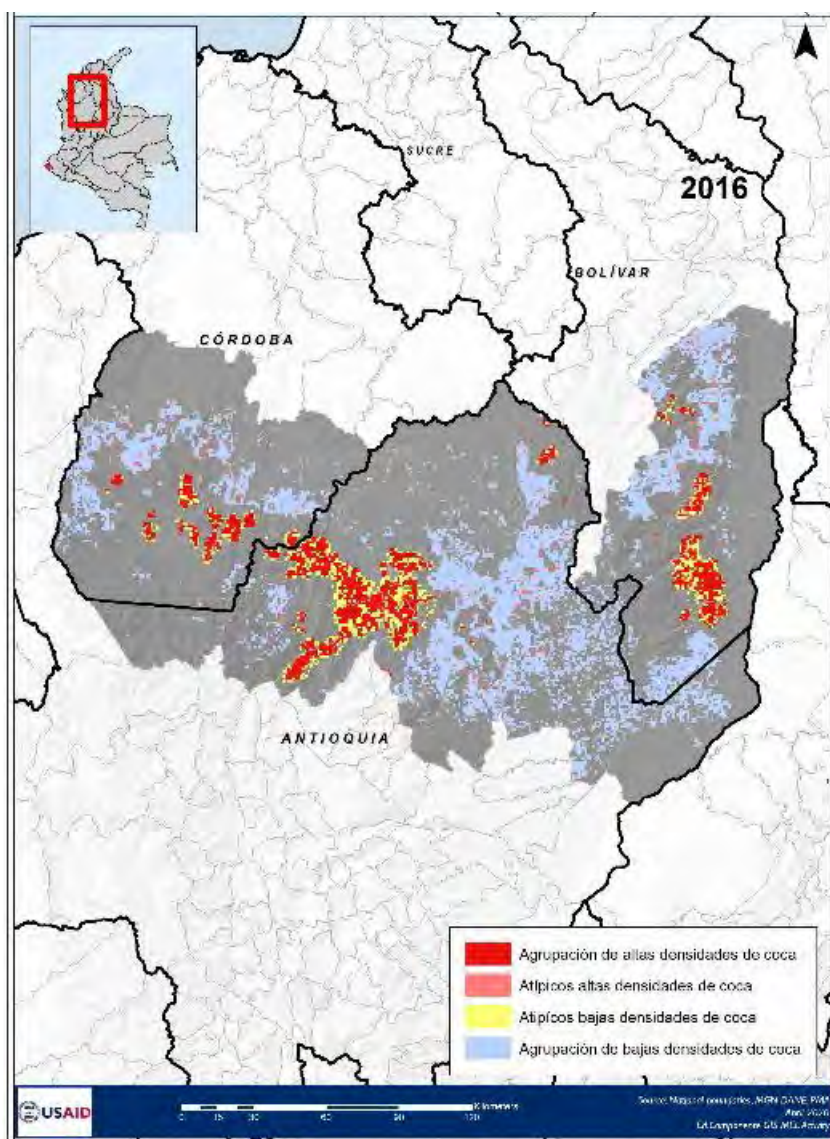


Exhibit 121: Análisis coca Sur de Córdoba, Bajo Cauca y Sur de Bolívar vs. Áreas beneficiarios PMA (2016)

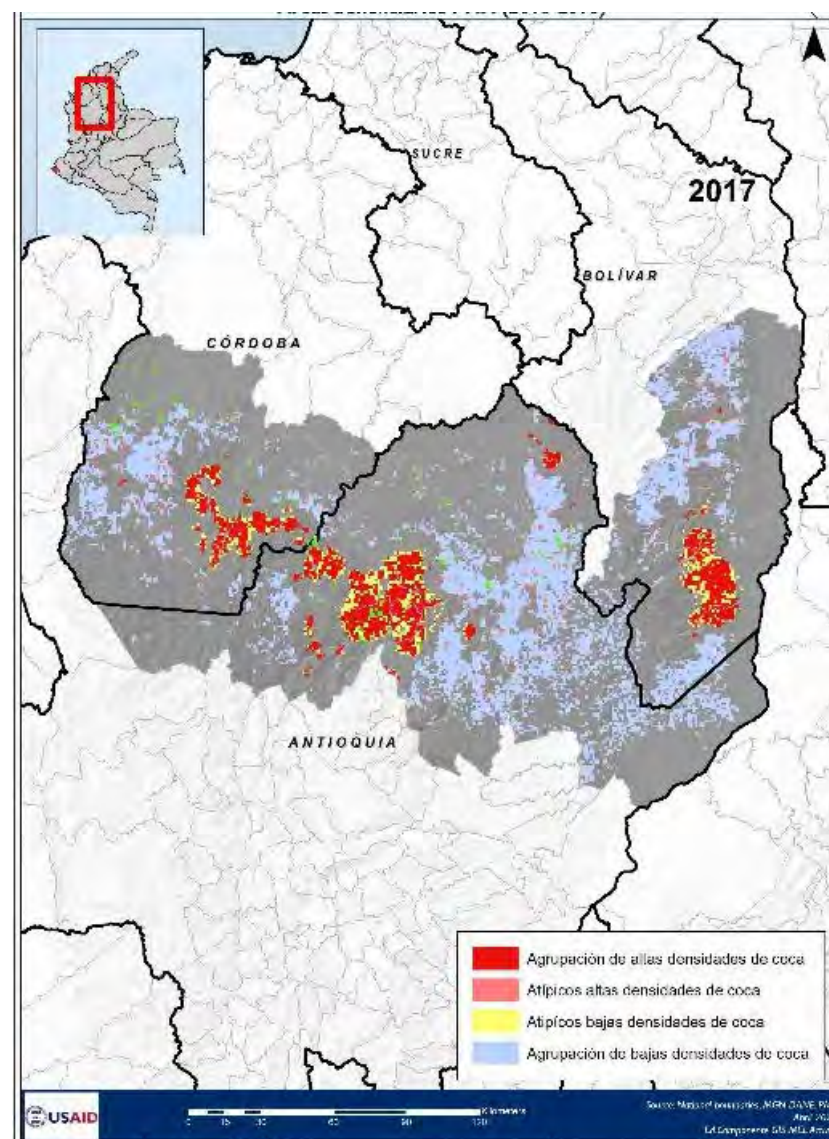


Exhibit 122: Análisis coca Sur de Córdoba, Bajo Cauca y Sur de Bolívar vs. Áreas beneficiarios PMA (2017)

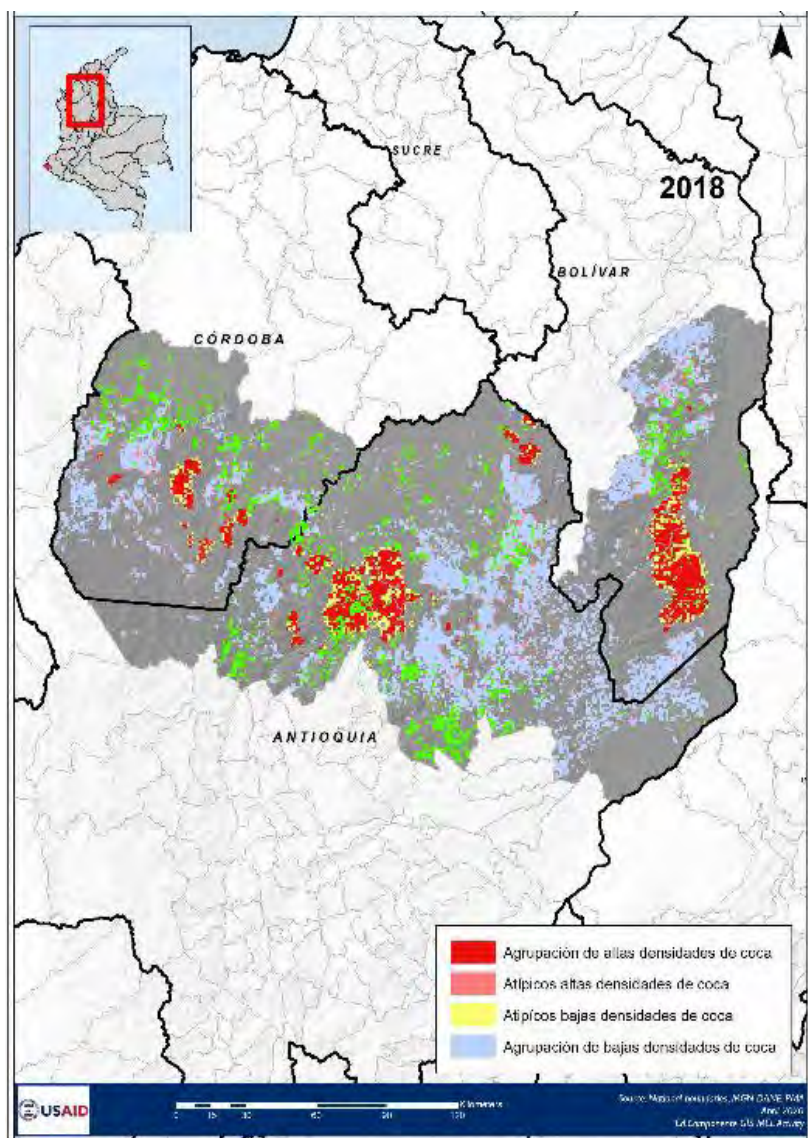


Exhibit 123: Análisis coca Sur de Córdoba, Bajo Cauca y Sur de Bolívar vs. Áreas beneficiarios PMA (2018)

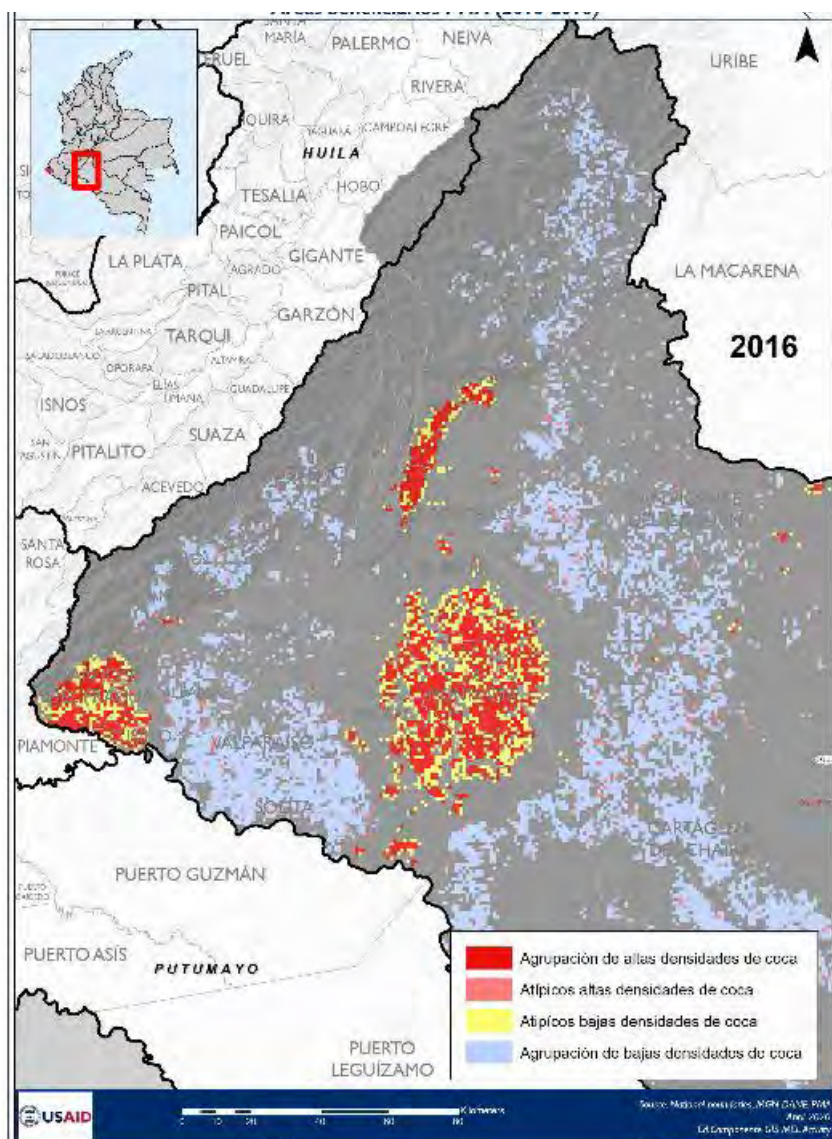


Exhibit 124: Análisis Coca Cuenca del Caguán y Piedemonte Caqueteño vs. Áreas beneficiarios PMA (2016)

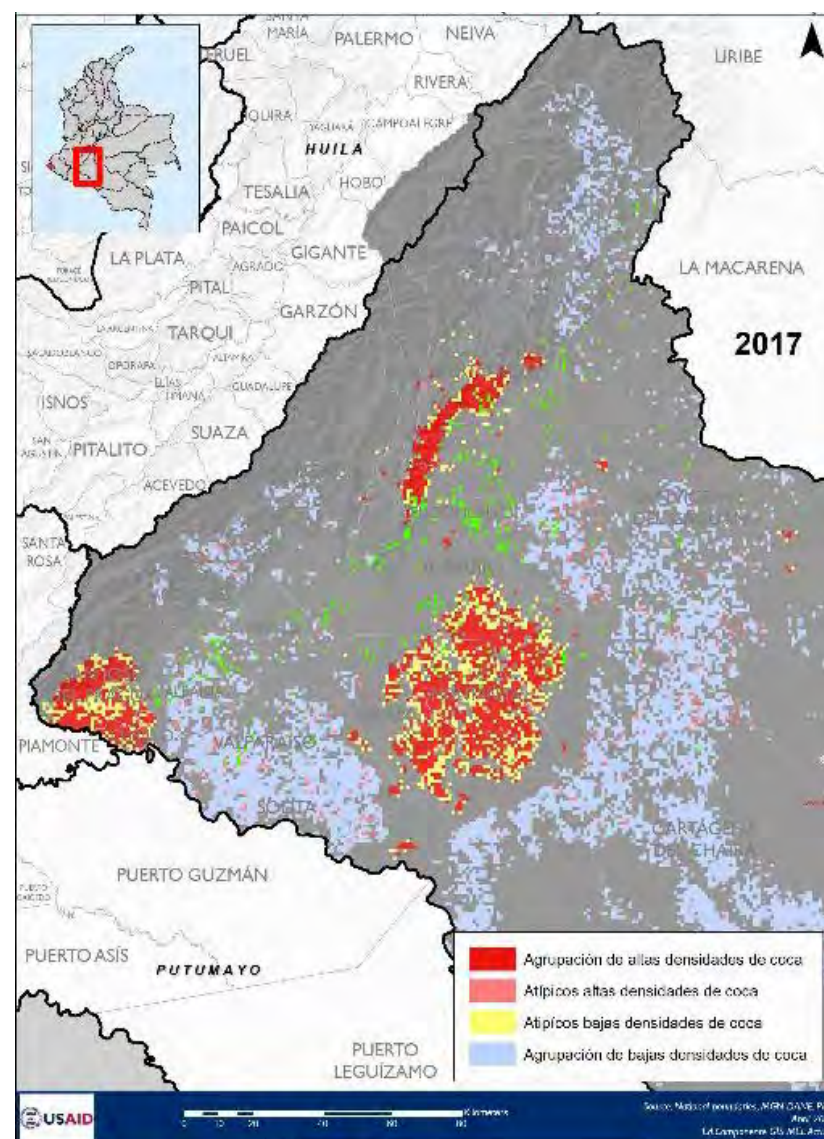


Exhibit 125: Análisis Coca Cuenca del Caguán y Piedemonte Caqueteño vs. Áreas beneficiarios PMA (2017)

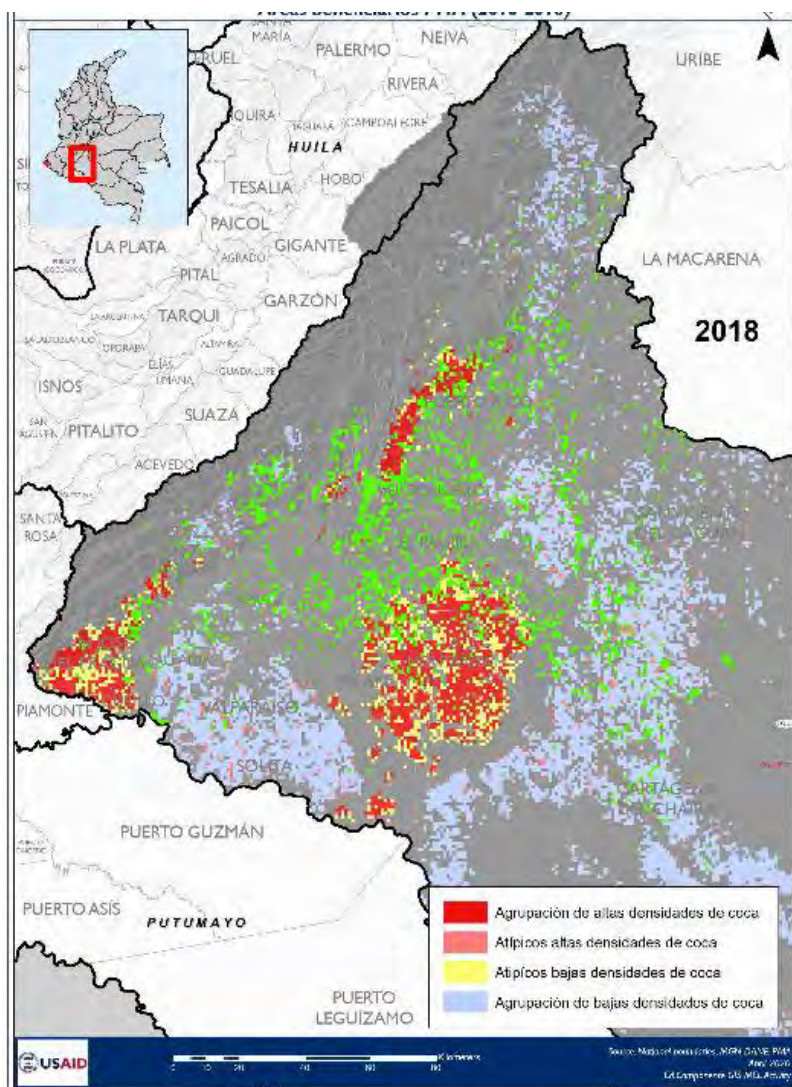


Exhibit 126: Análisis Coca Cuenca del Caguán y Piedemonte Caqueteño vs. Áreas beneficiarios PMA (2018)

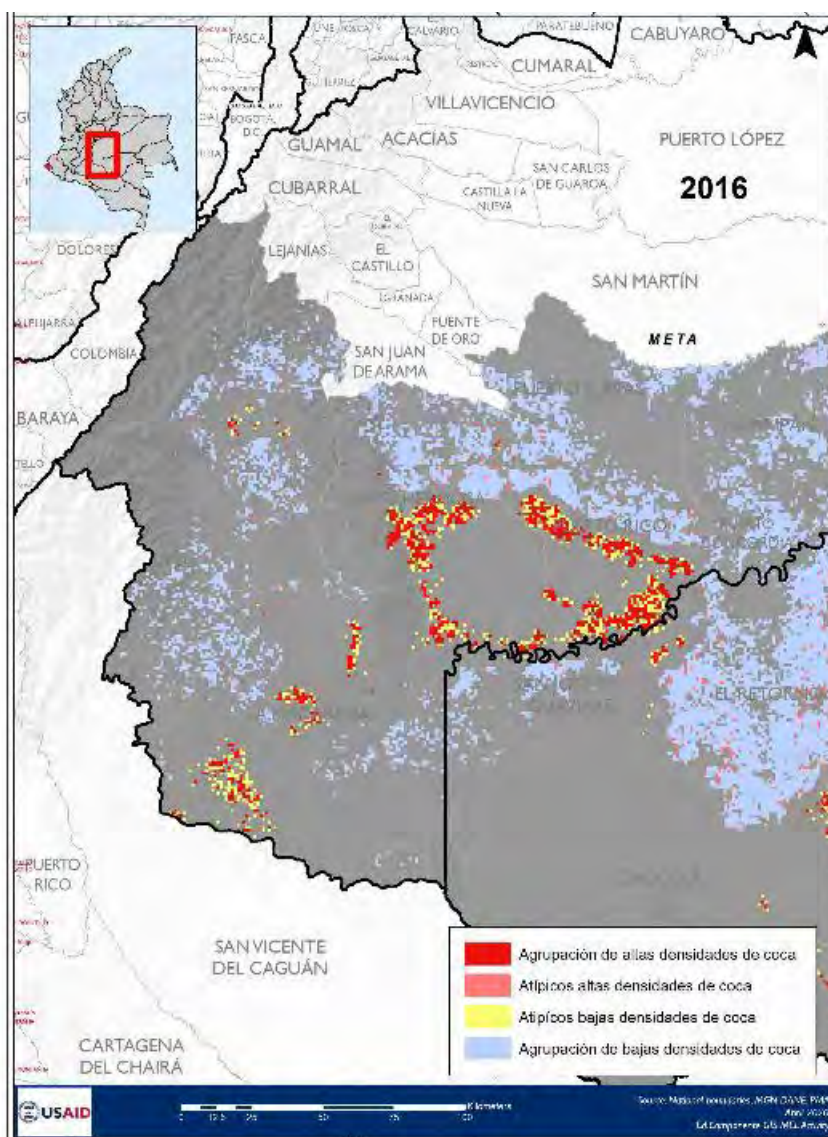


Exhibit 127: Análisis Coca Macarena y Guaviare vs. Áreas beneficiarios PMA (2016)

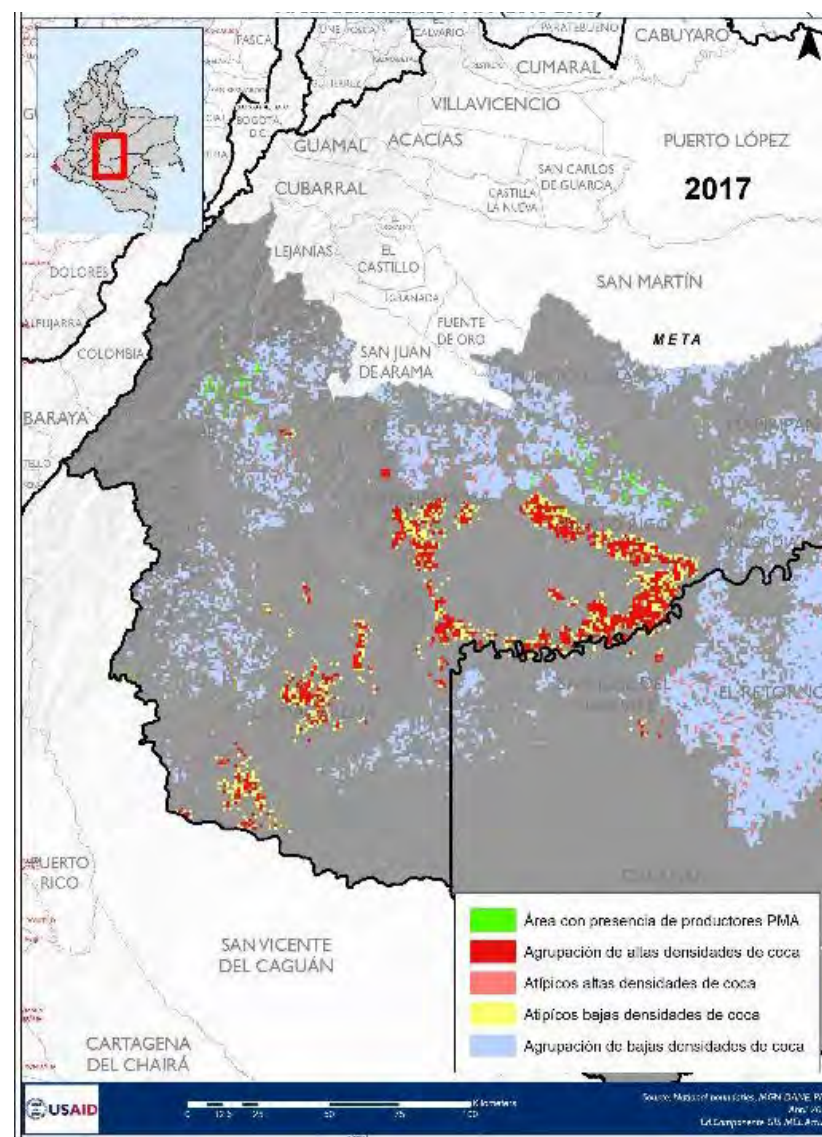


Exhibit 128: Análisis Coca Macarena y Guaviare vs. Áreas beneficiarios PMA (2017)

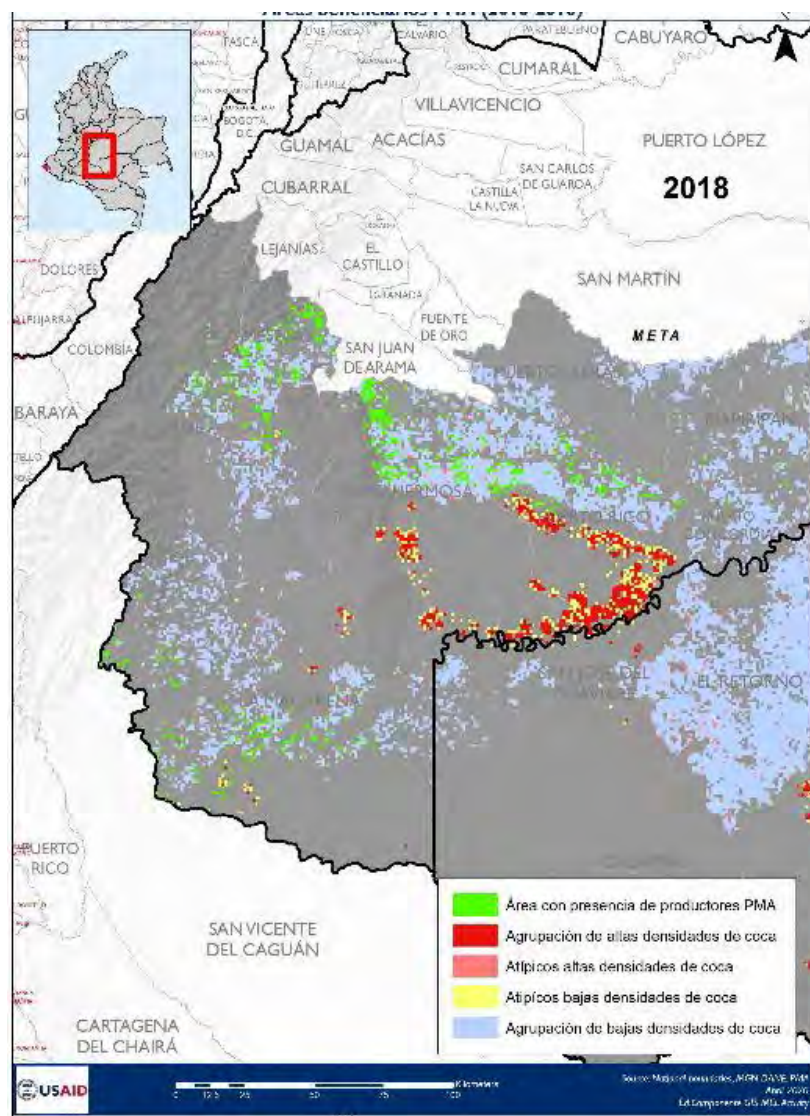


Exhibit 129: Análisis Coca Macarena y Guaviare vs. Áreas beneficiarios PMA (2018)

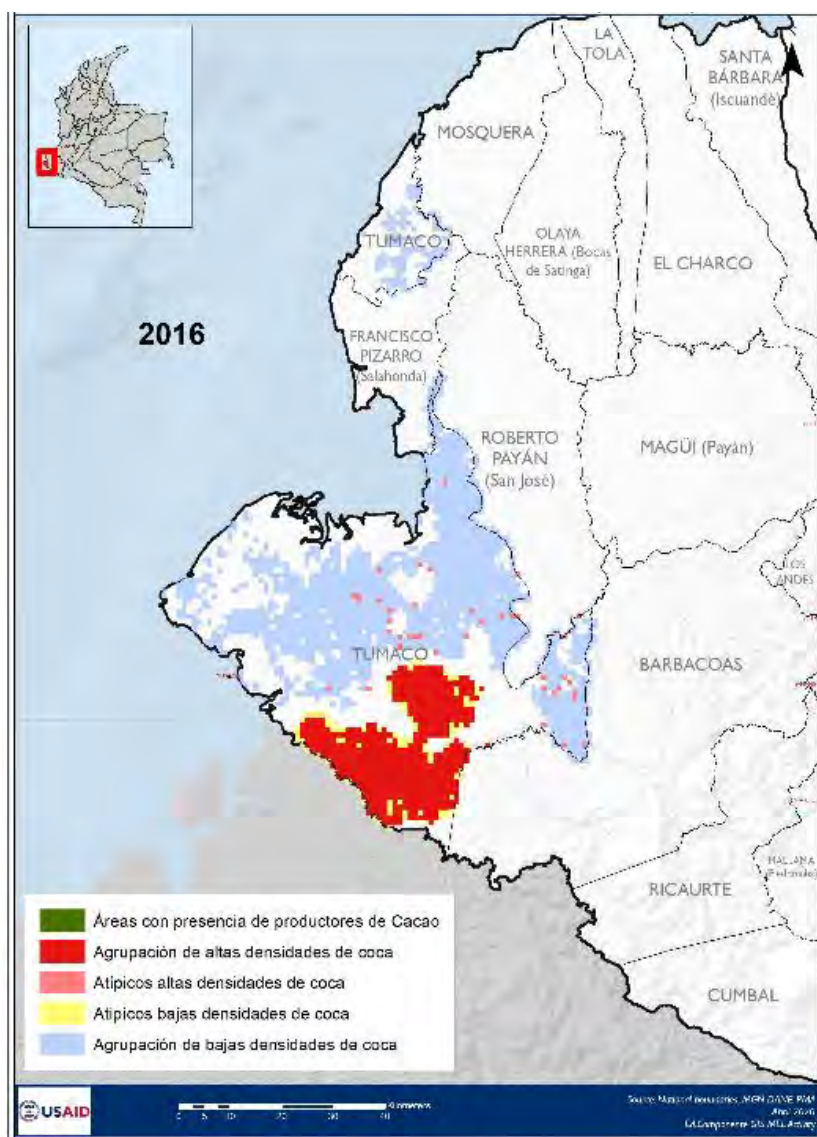


Exhibit 130: Análisis Coca Tumaco vs. Áreas beneficiarios PMA (2016)

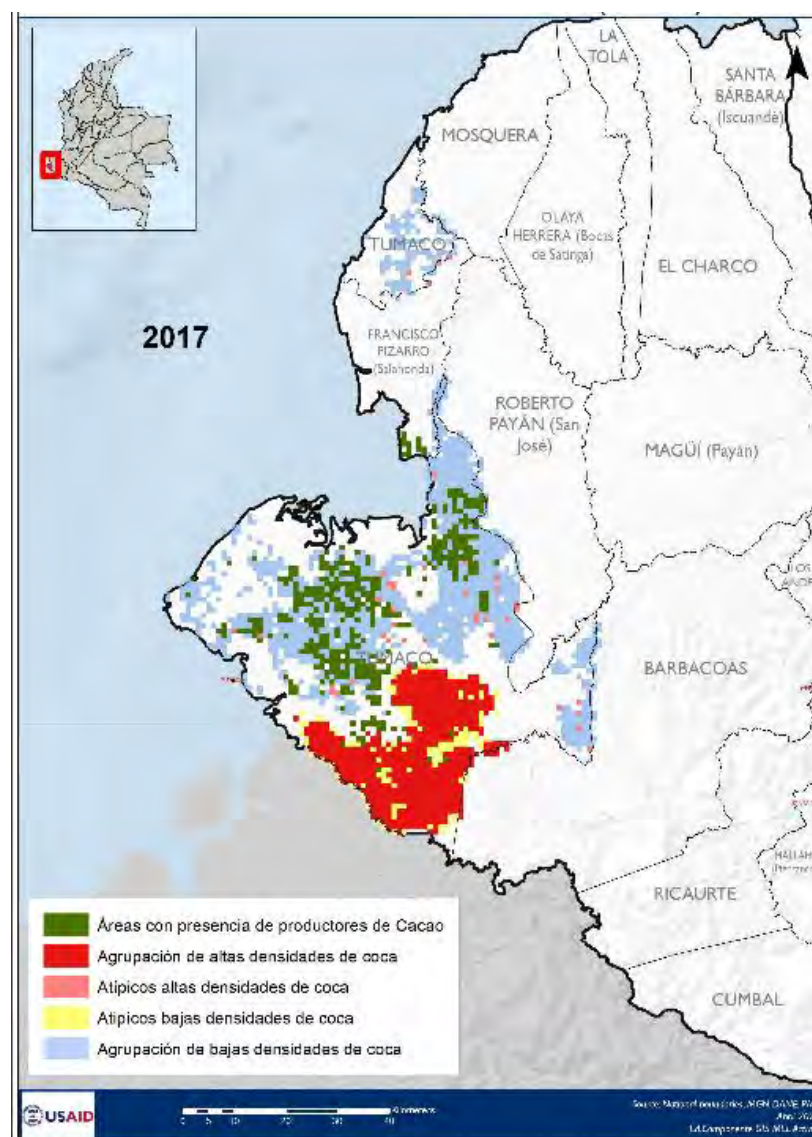


Exhibit 131: Análisis Coca Tumaco vs. Áreas beneficiarios PMA (2017)

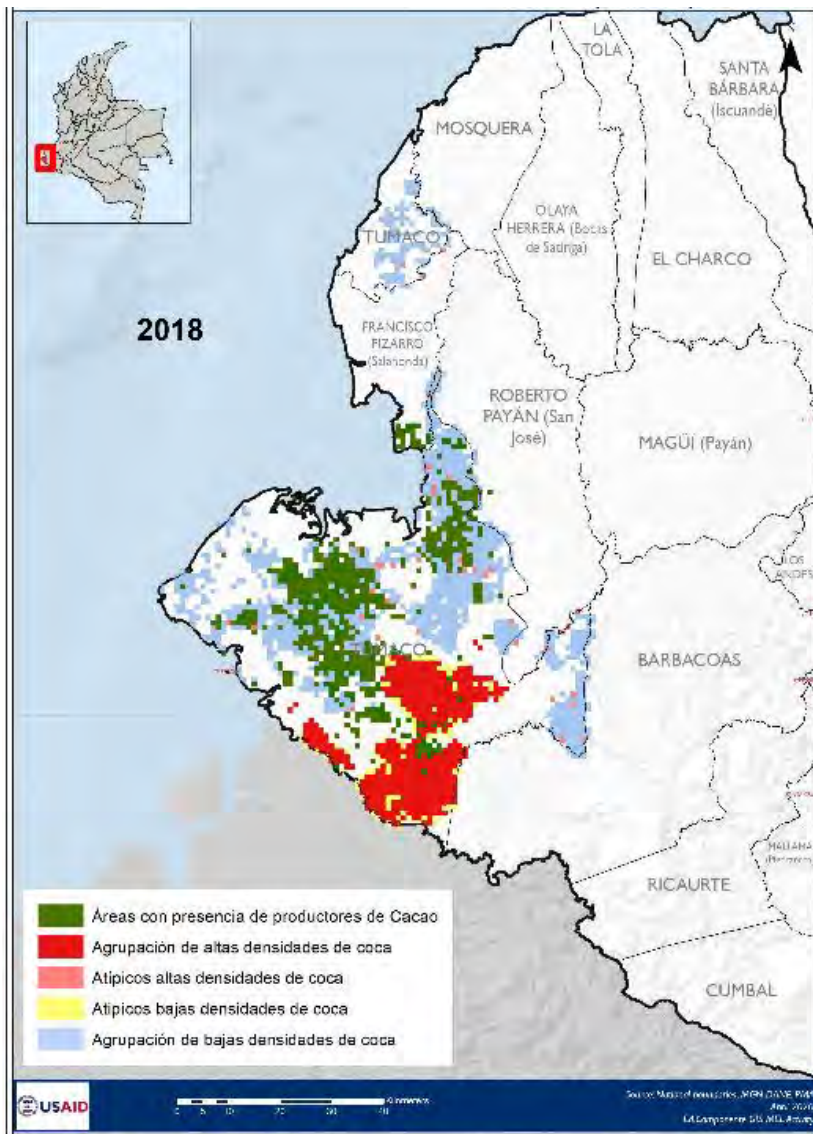


Exhibit 132: Análisis Coca Tumaco vs. Áreas beneficiarios PMA (2018)

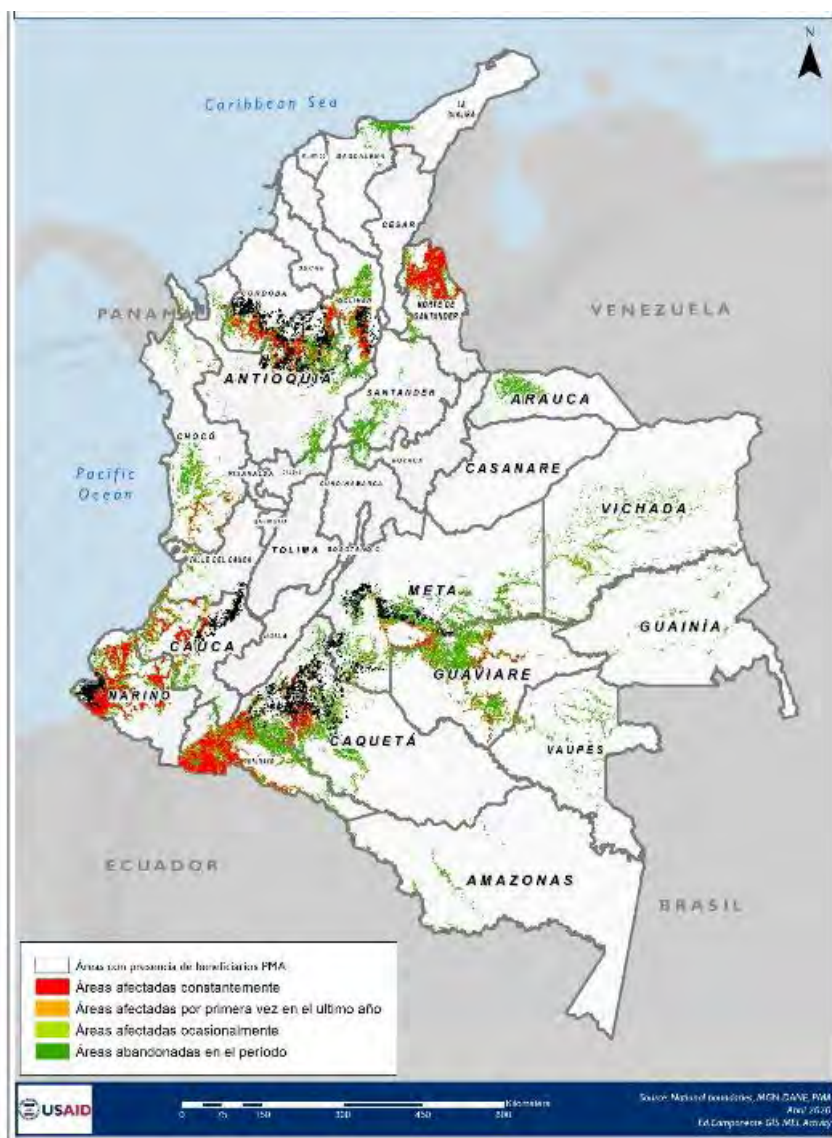


Exhibit I33: Permanencia cultivos de coca 2016 -2018

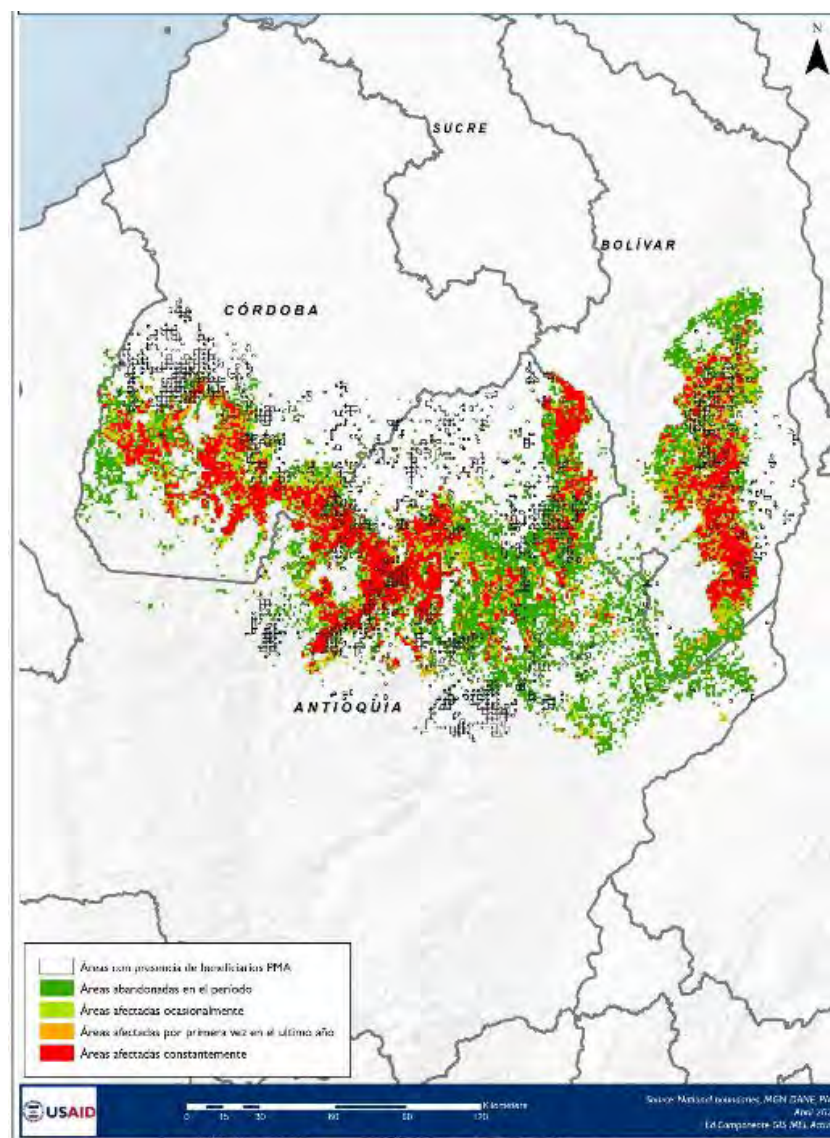


Exhibit I34: Permanencia cultivos de coca 2016 -2018

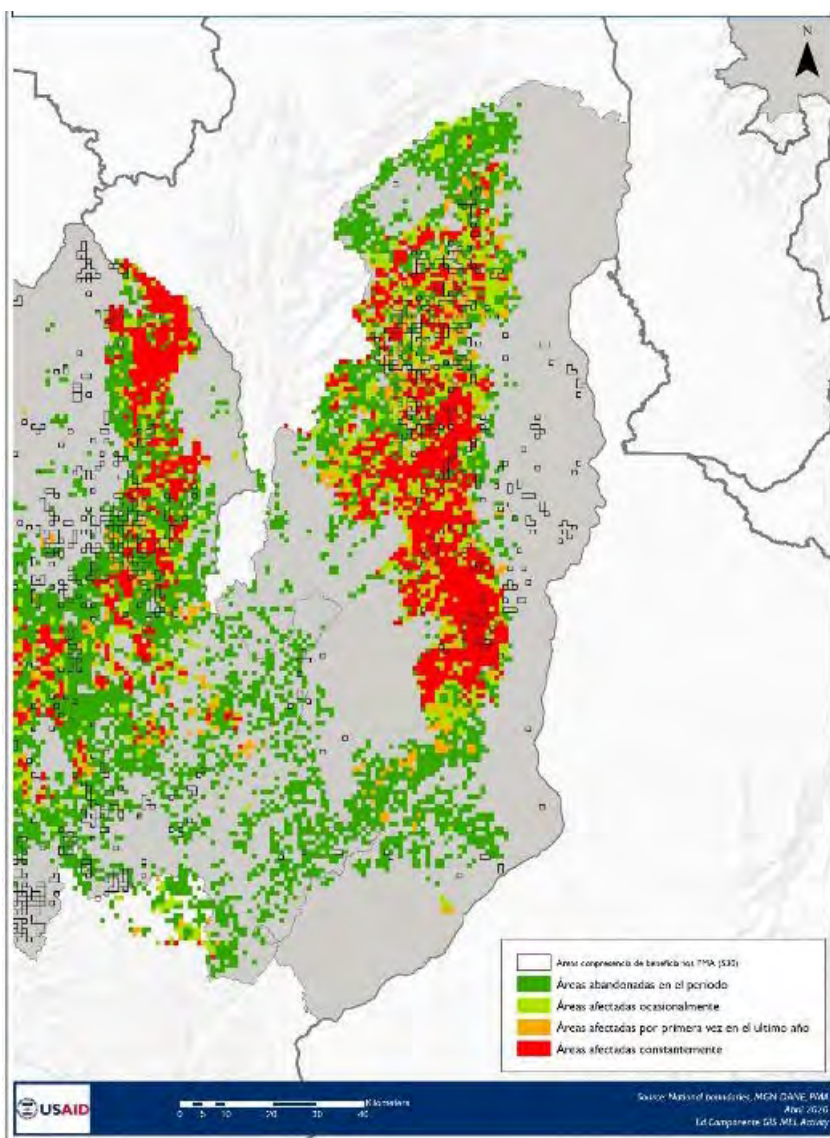


Exhibit 135: Permanencia cultivos de coca 2016 -2018

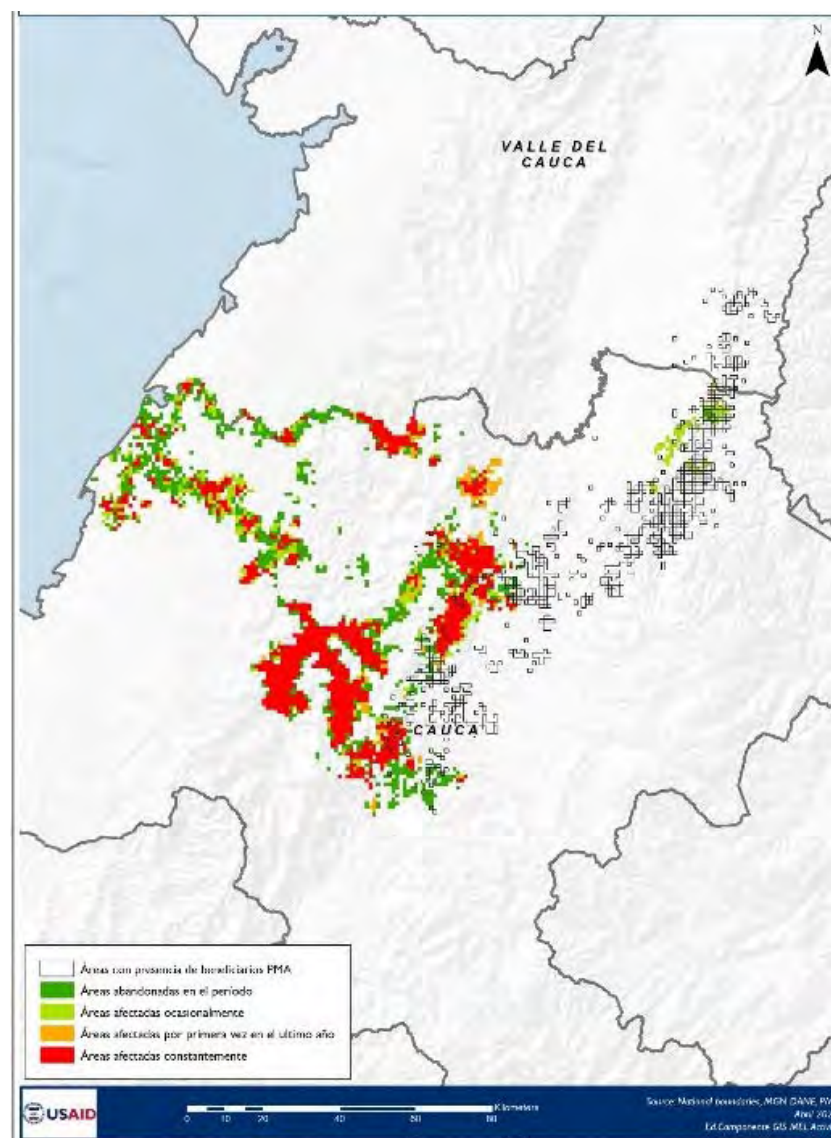


Exhibit 136: Permanencia cultivos de coca 2016 -2018

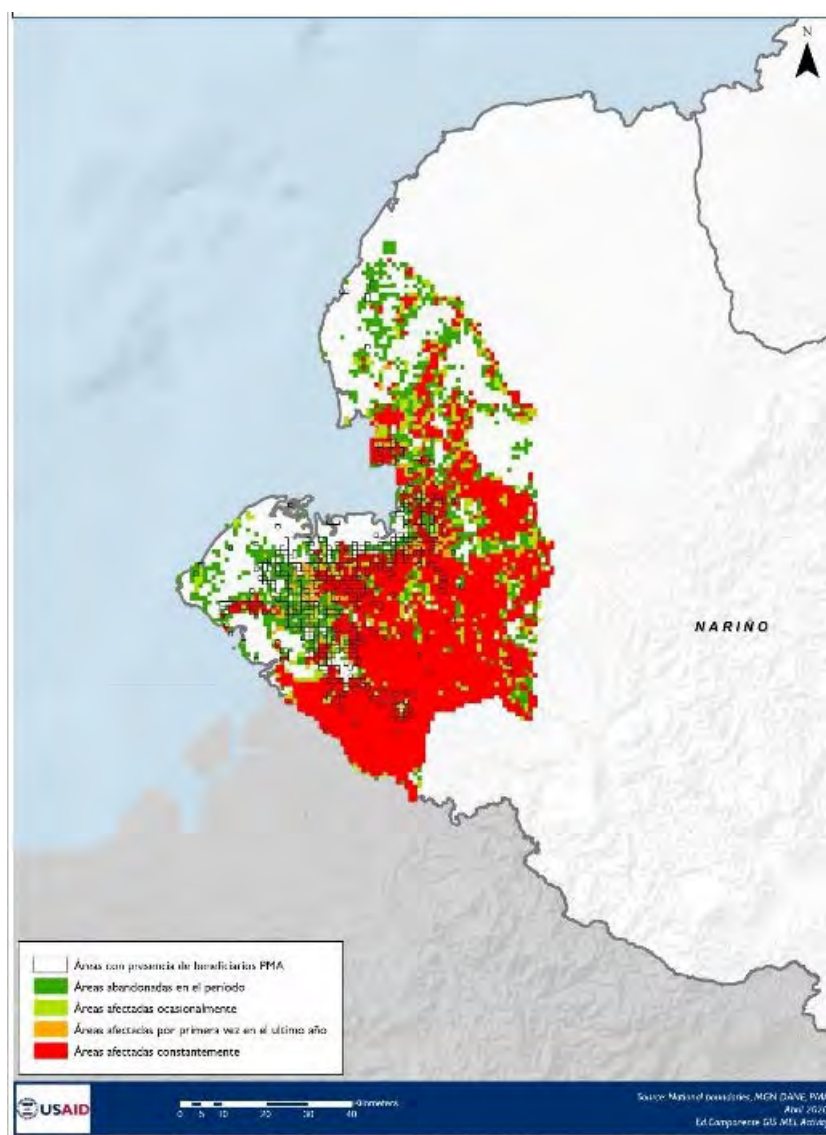


Exhibit 137: Permanencia cultivos de coca 2016 -2018

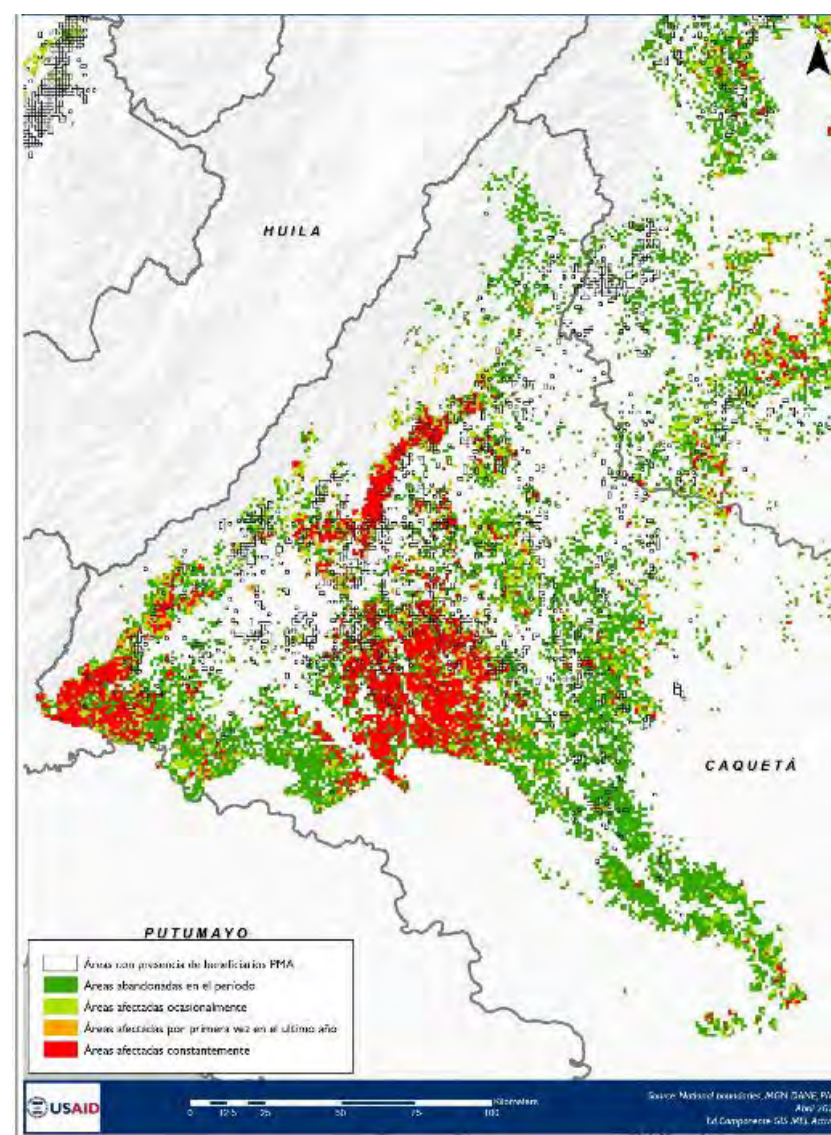


Exhibit 138: Permanencia cultivos de coca 2016 -2018

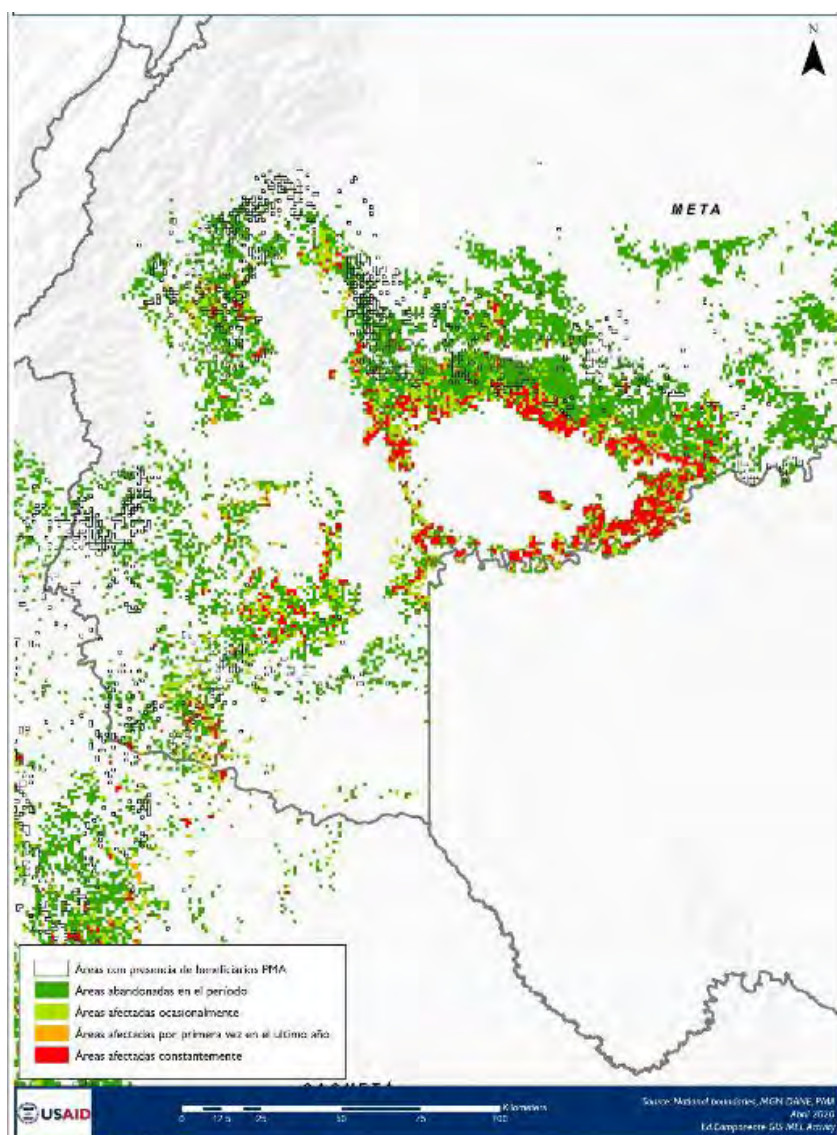


Exhibit 139: Permanencia cultivos de coca 2016 -2018

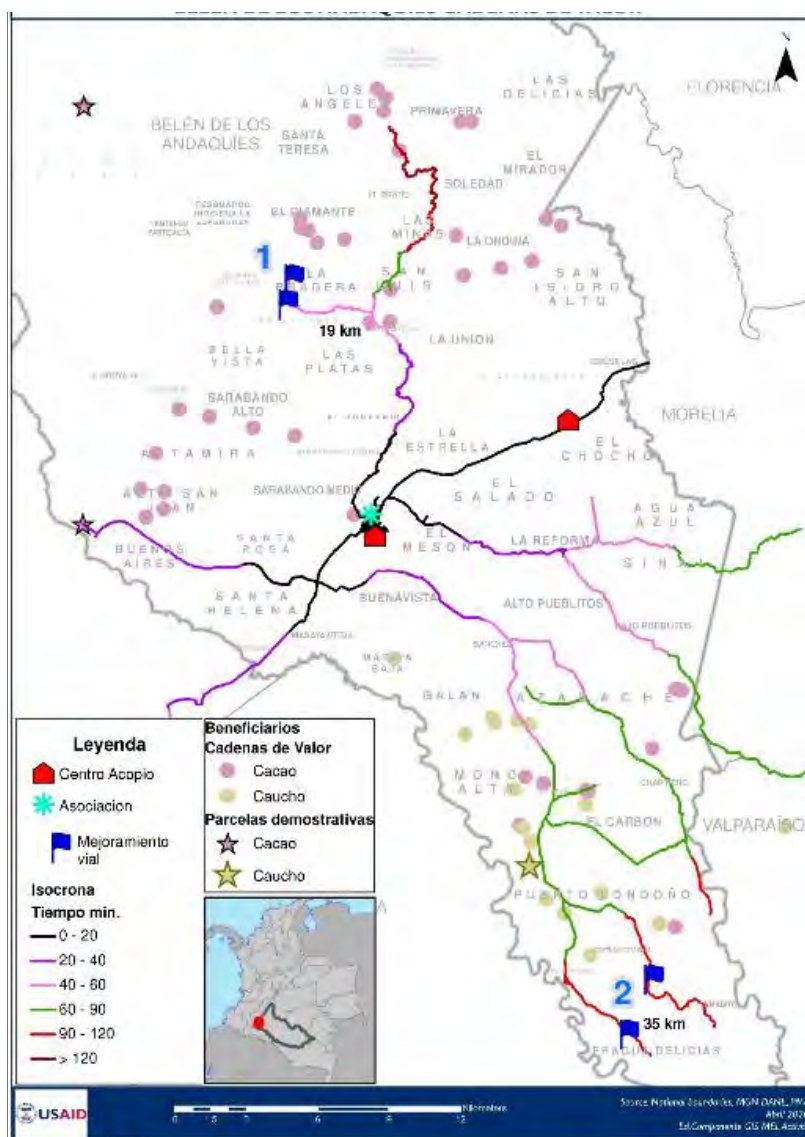


Exhibit 140: Belén de los Andaquíes Cadenas de Valor

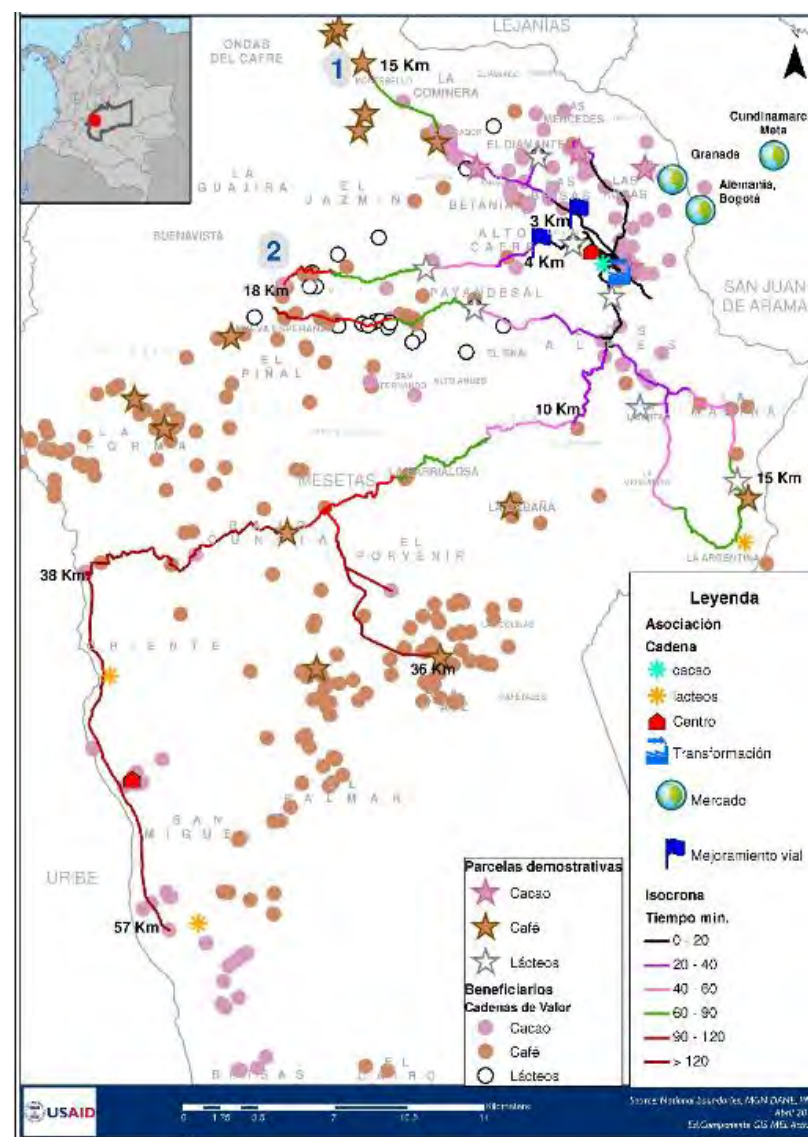


Exhibit 141: Mesetas - Meta Cadenas de Valor

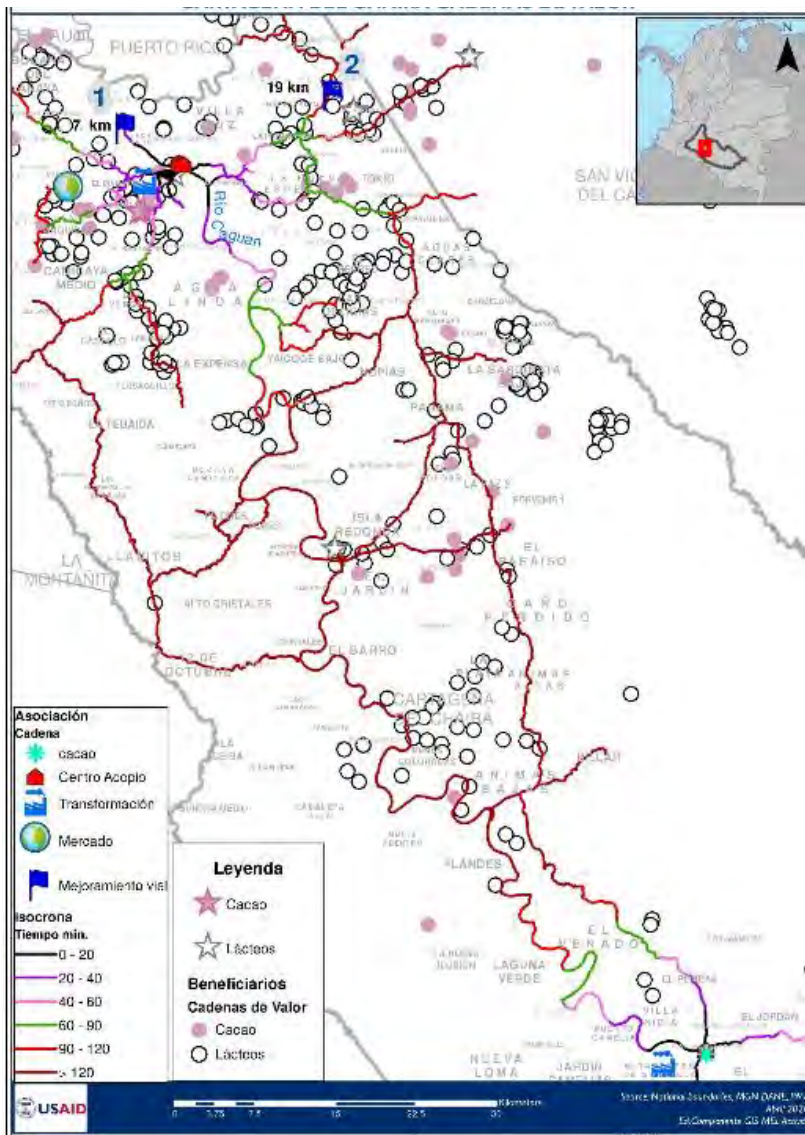


Exhibit I42: Cartagena del Chaira Cadenas de Valor

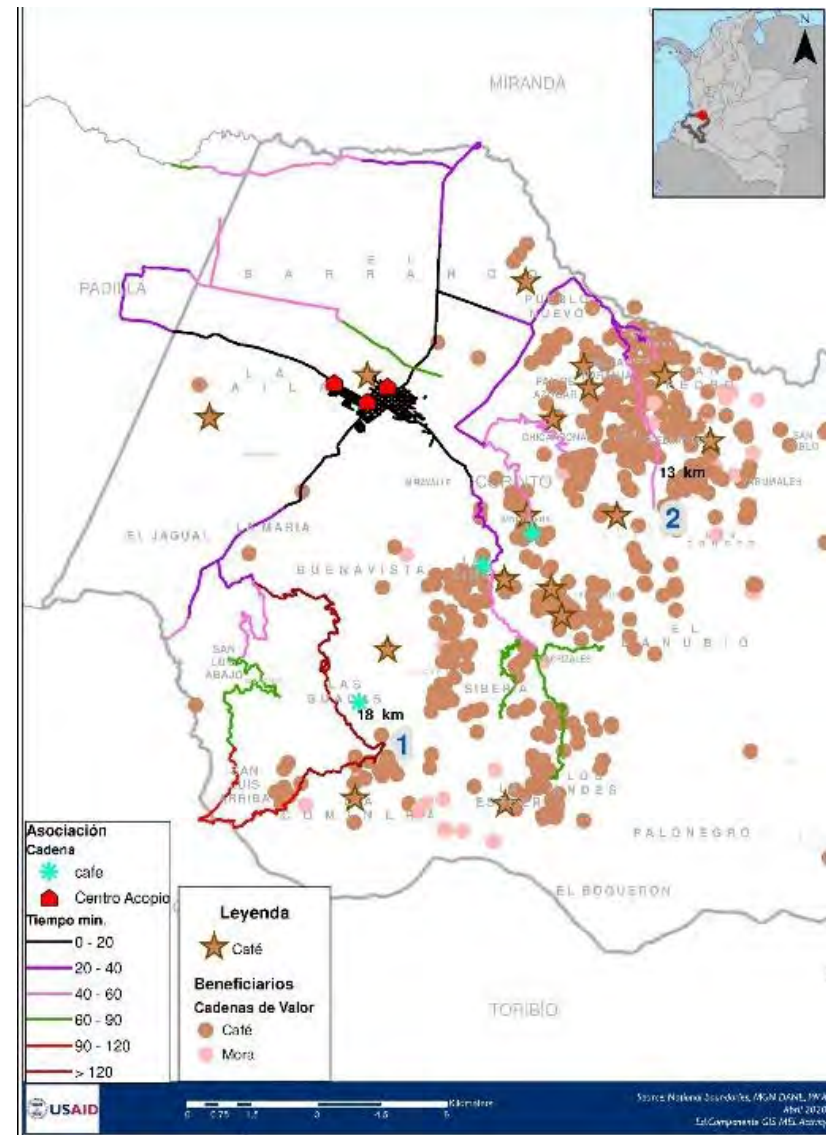


Exhibit I43: Corinto Cadenas de Valor

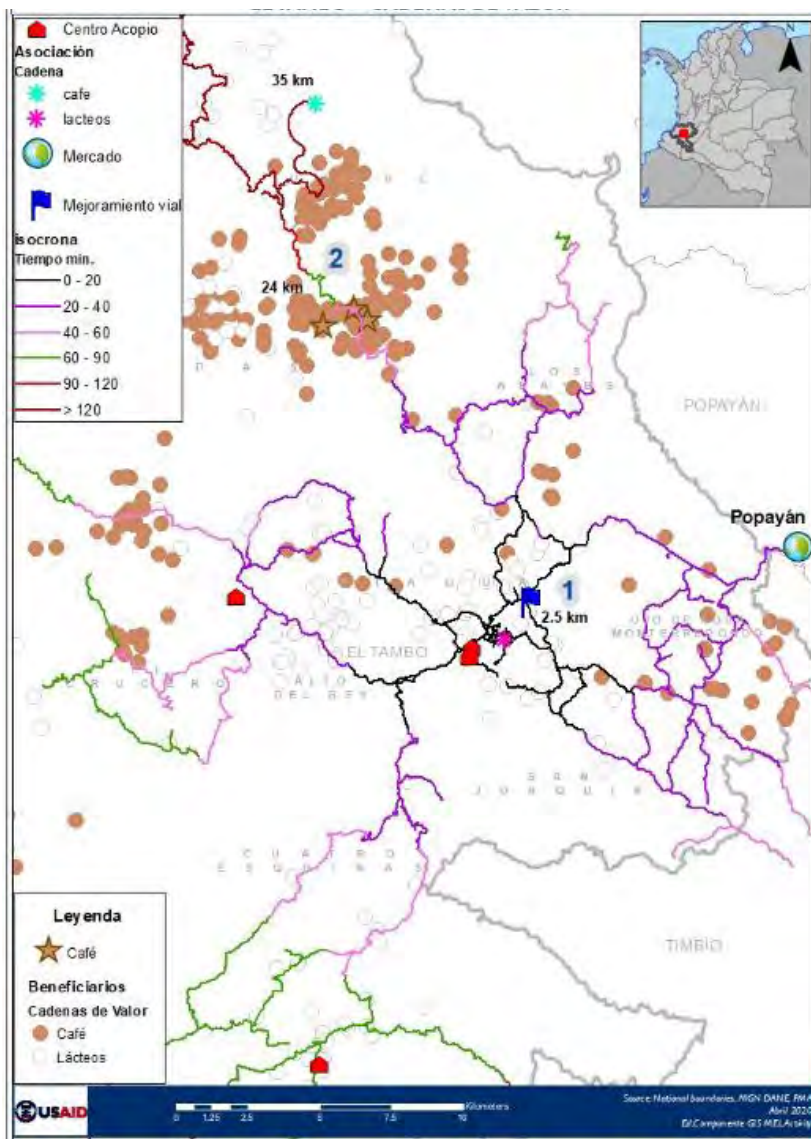


Exhibit 144: El Tambo Cadenas de Valor

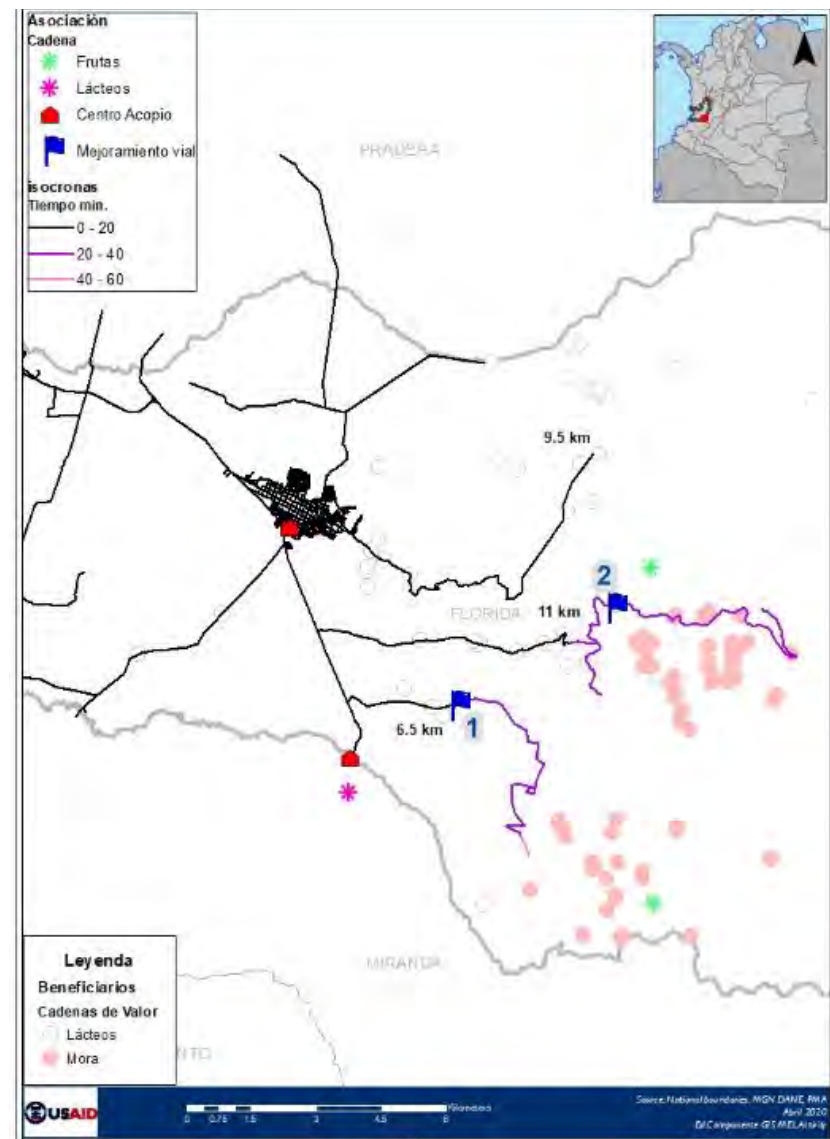


Exhibit 145: Florida Cadenas de Valor

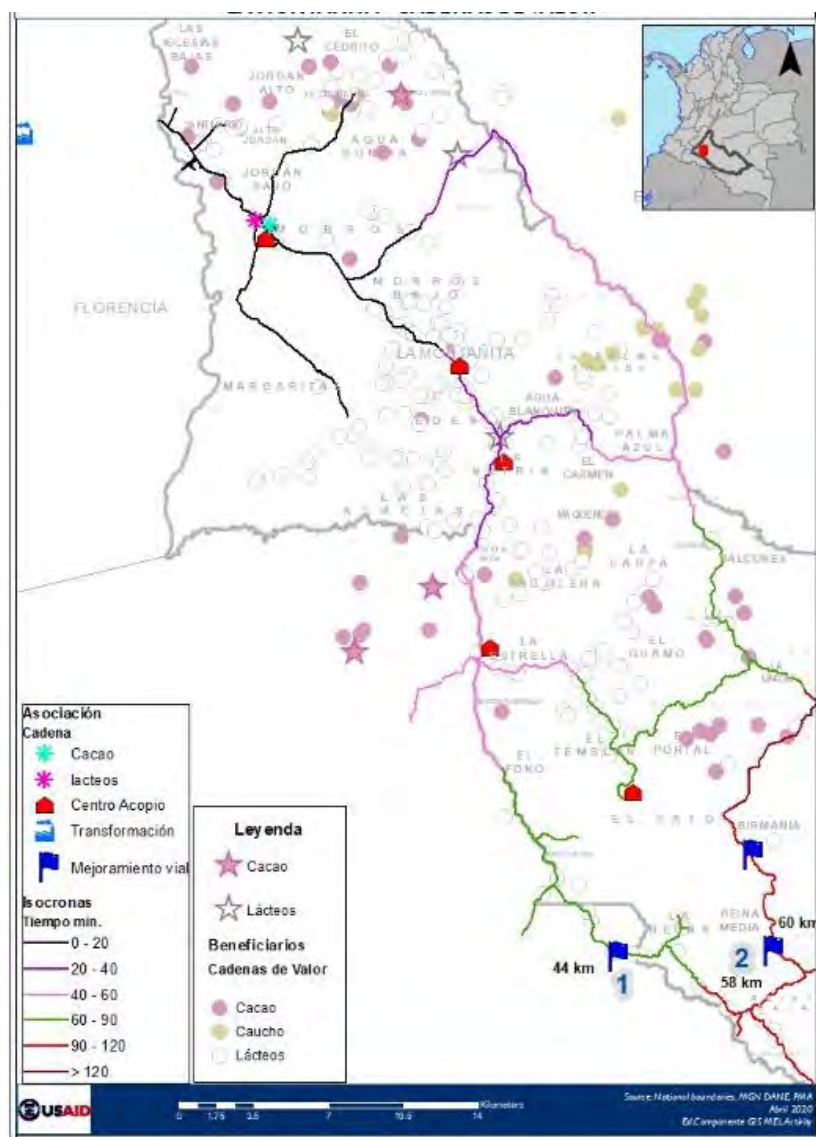


Exhibit I46: La Montañita Cadenas de Valor

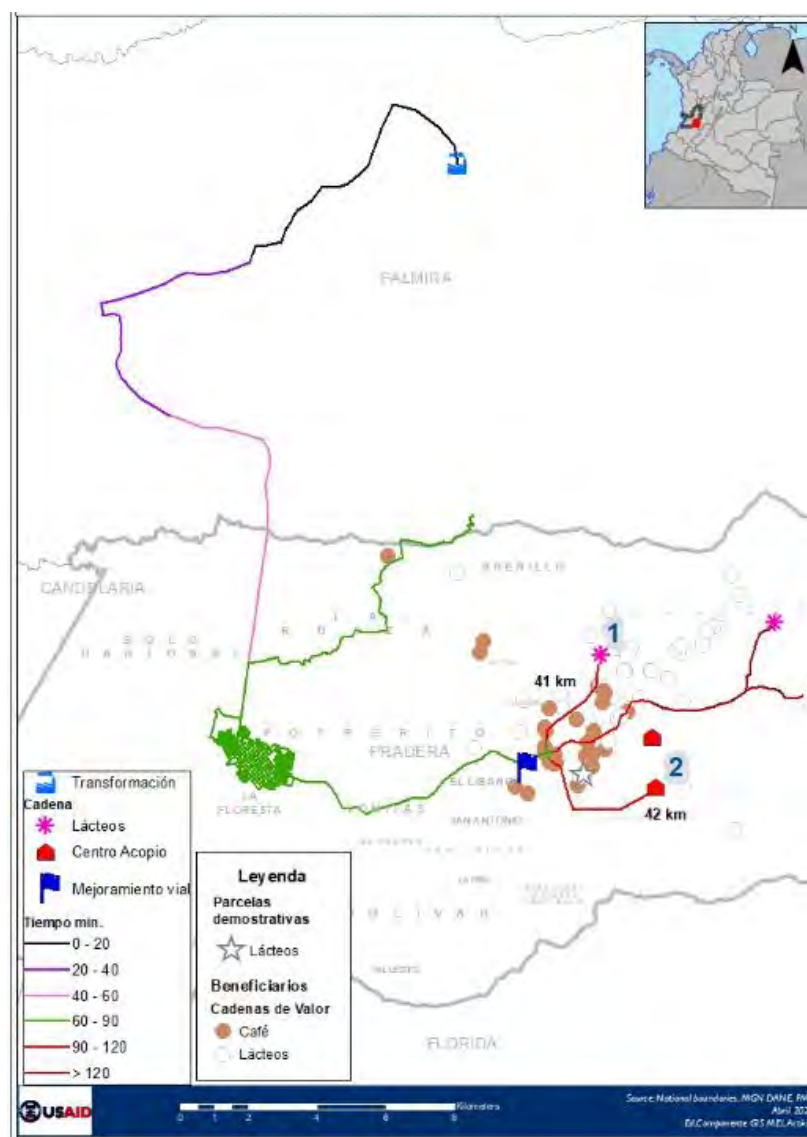


Exhibit I47: Pradera Cadenas de Valor

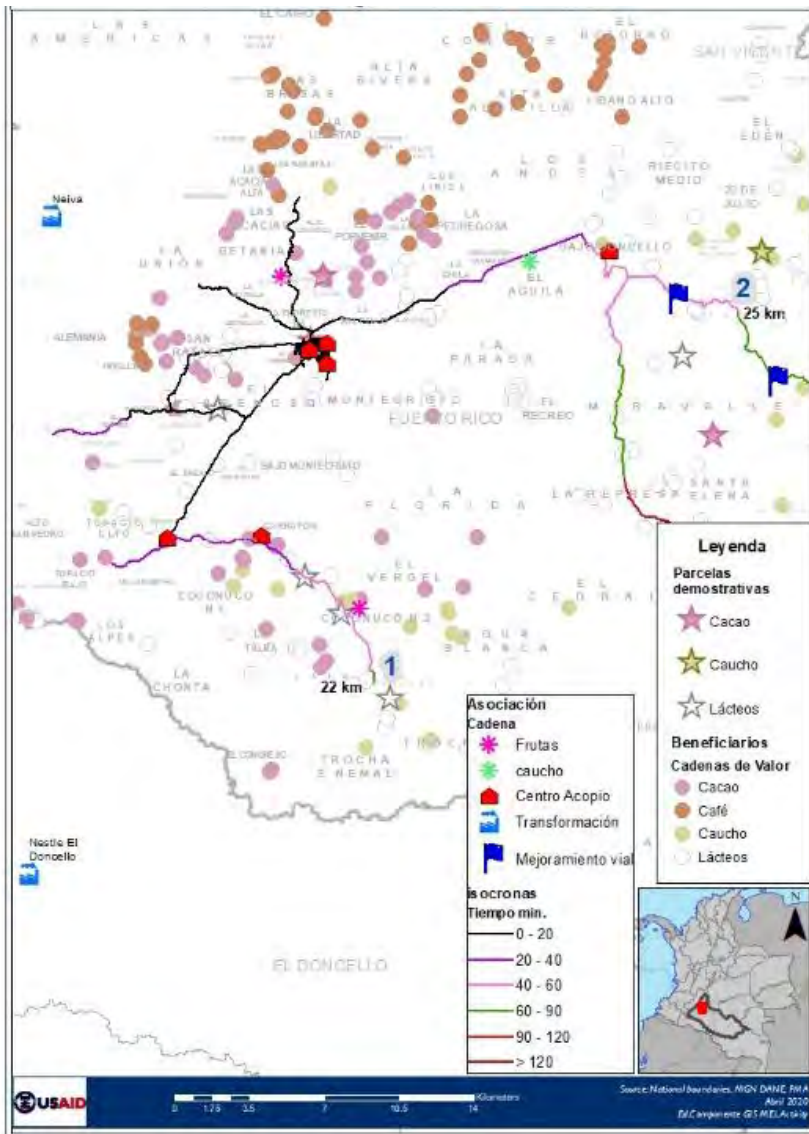


Exhibit 148: Puerto Rico - Caquetá Cadenas de Valor

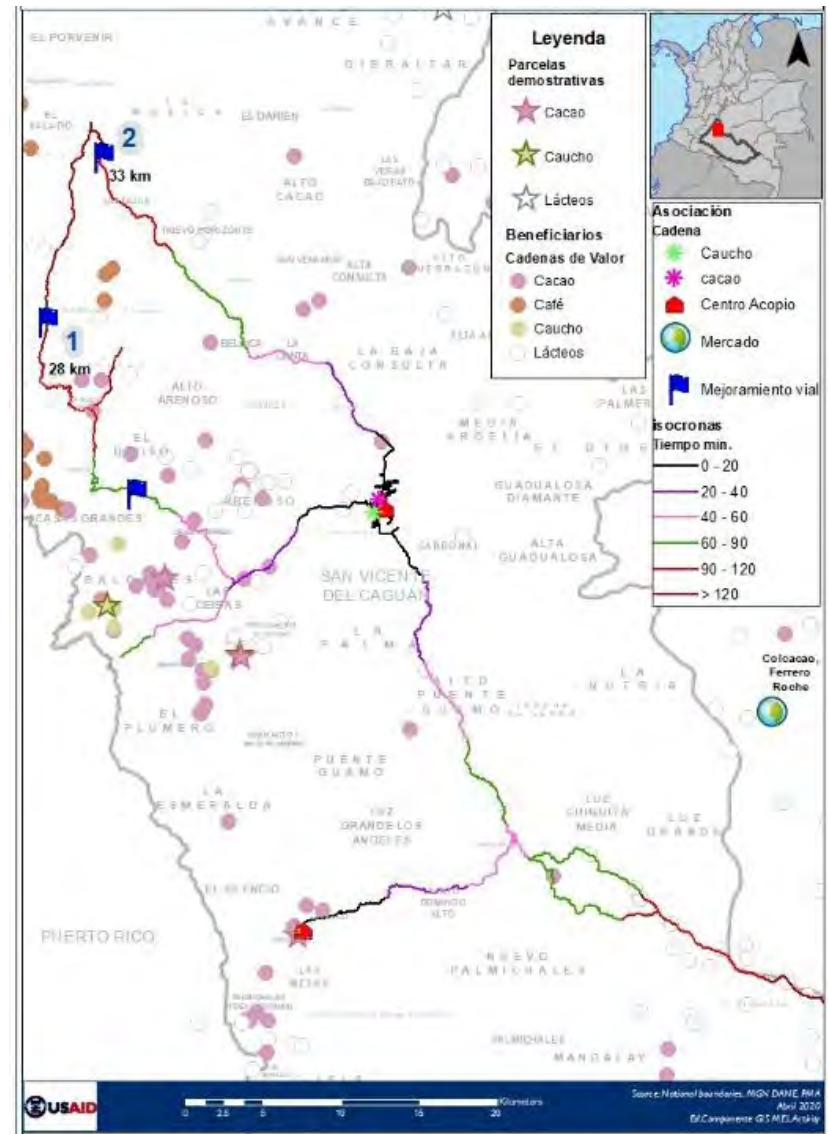


Exhibit 149: San Vicente del Caguán Cadenas de Valor

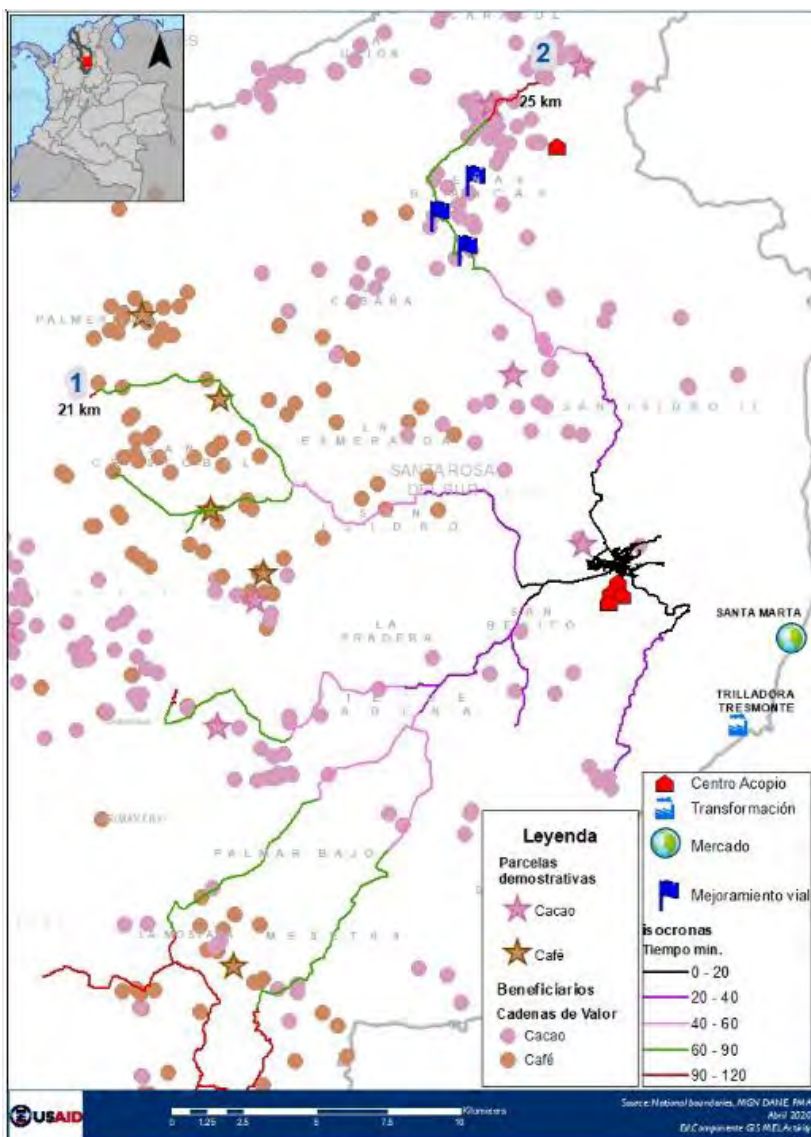


Exhibit 150: Santa Rosa del Sur Cadenas de Valor

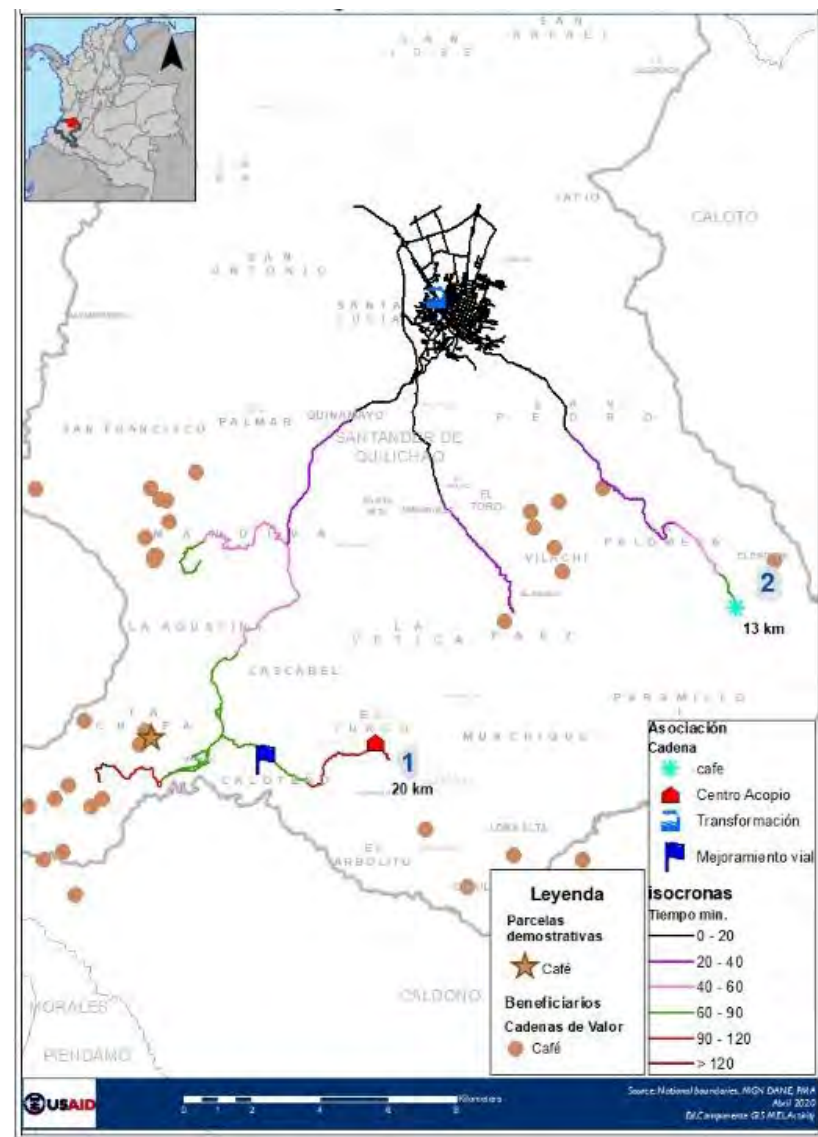


Exhibit 151: Santander de Quilichao Cadenas de Valor

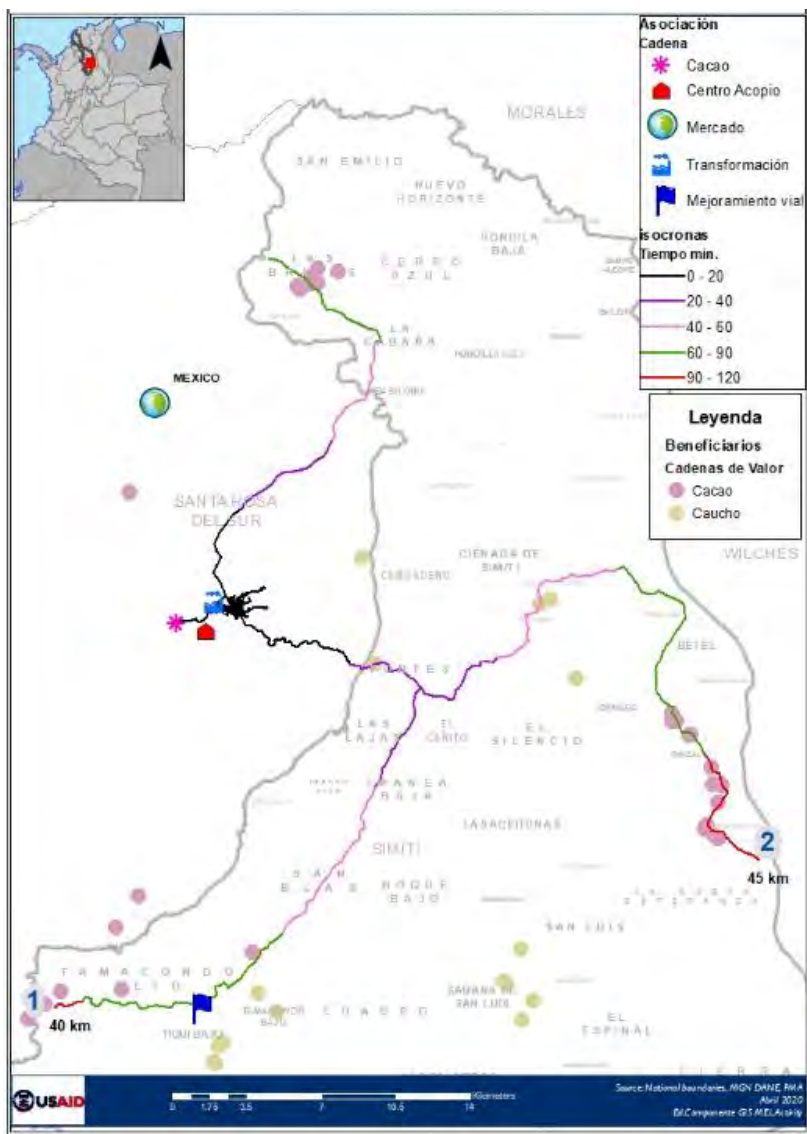


Exhibit 152: Simití Cadenas de Valor

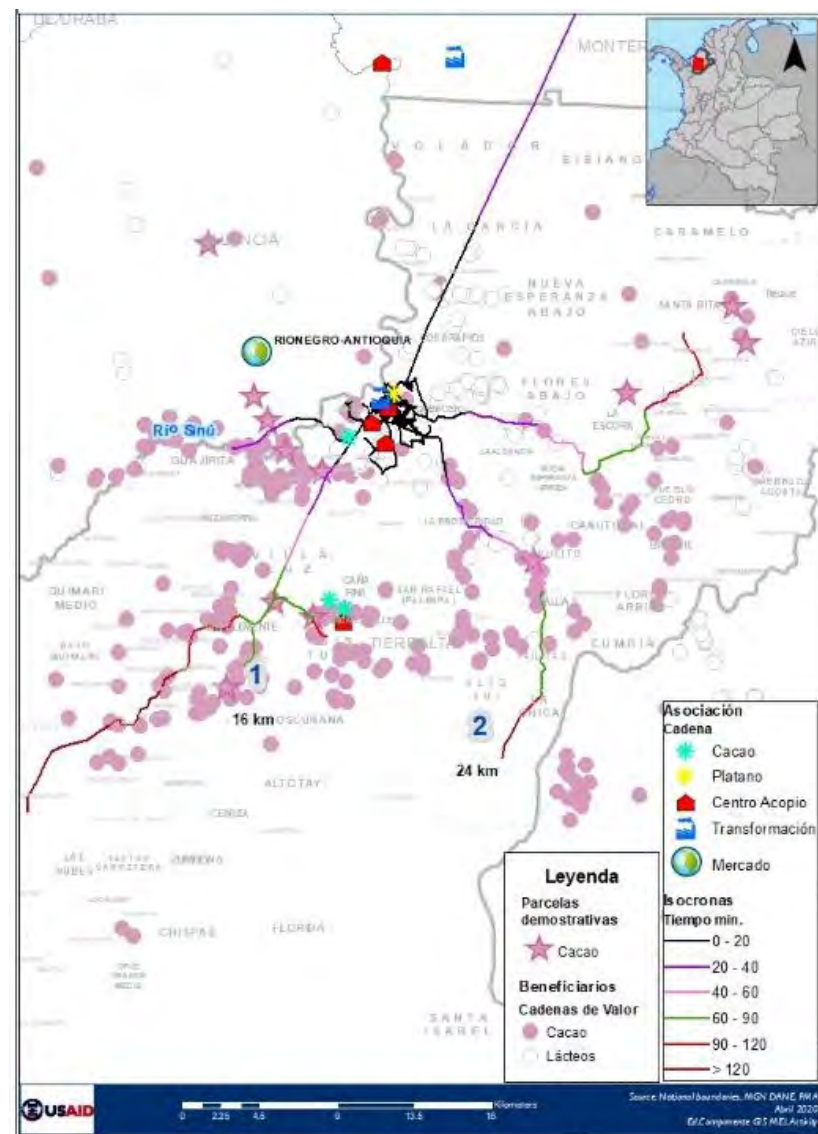


Exhibit 153: Tierralta Cadenas de Valor

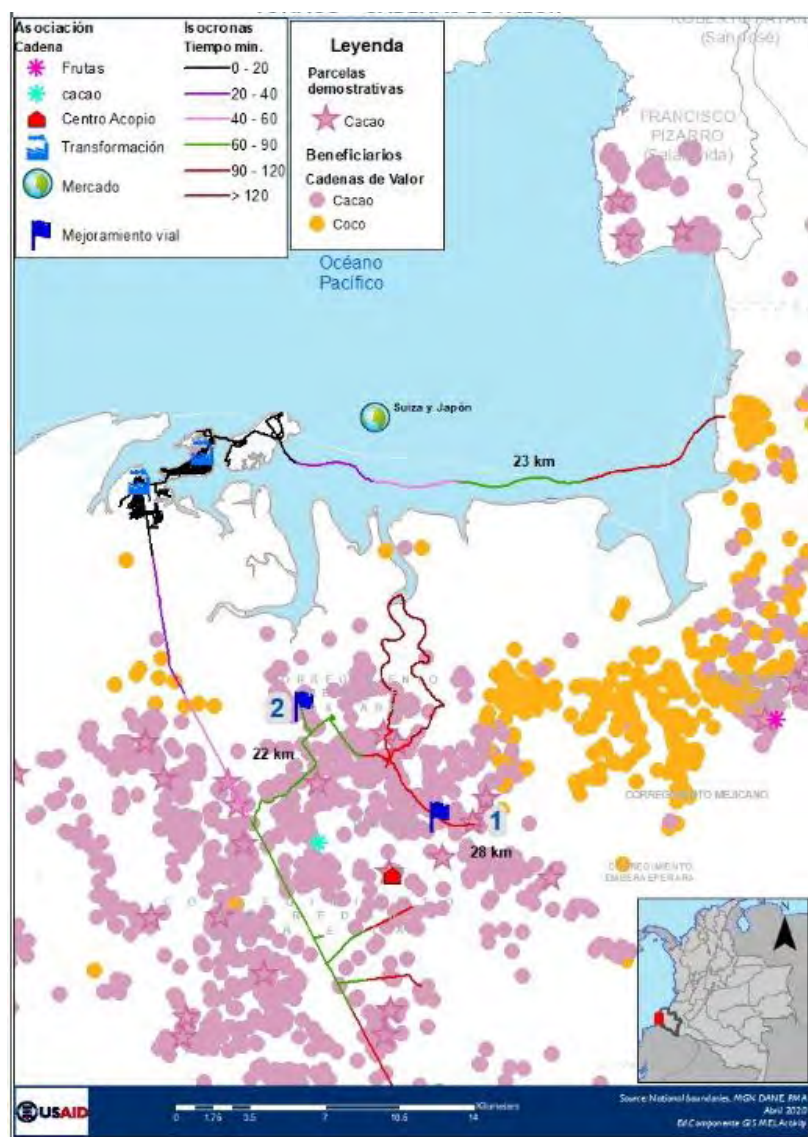


Exhibit 154: Tumaco Cadenas de Valor

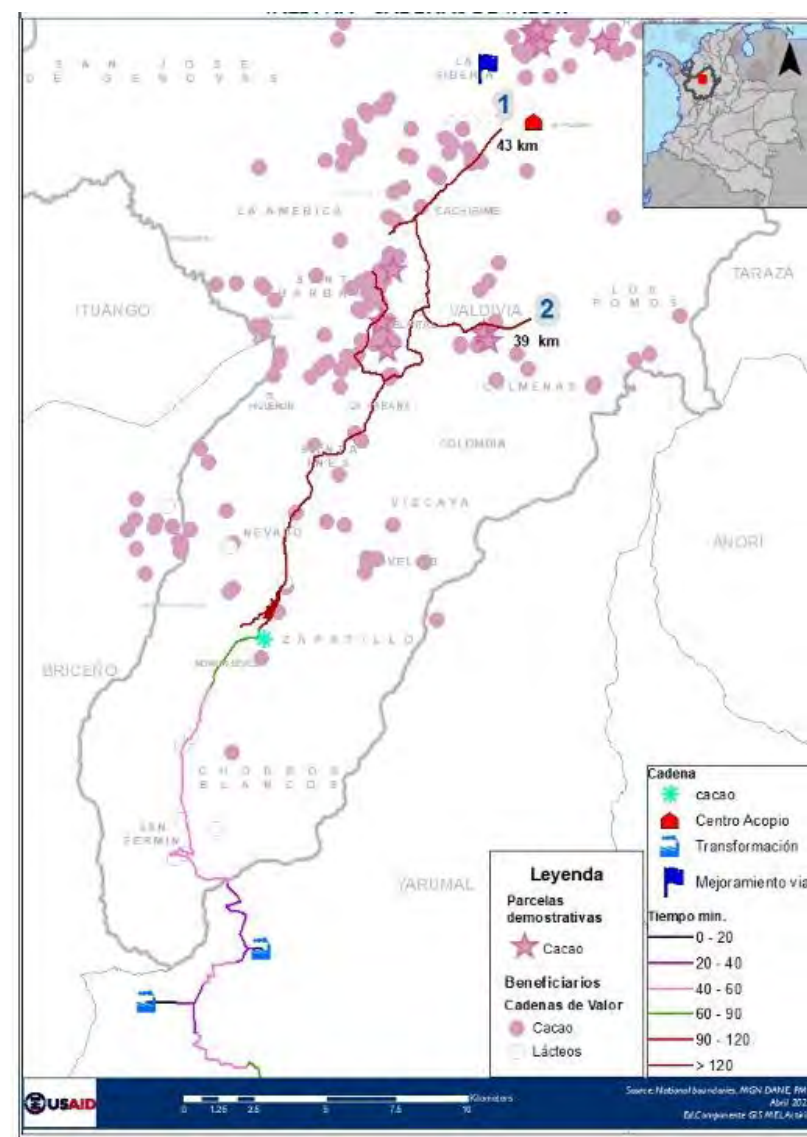


Exhibit 155: Valdivia Cadenas de Valor

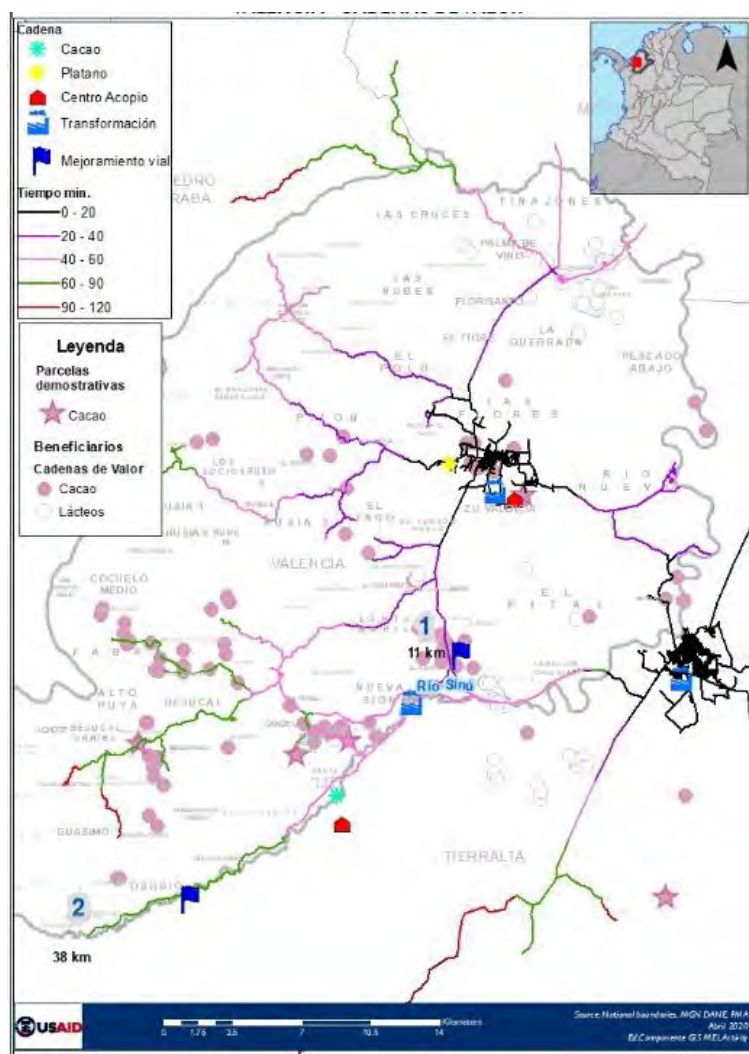


Exhibit 156: Valencia Cadenas de Valor

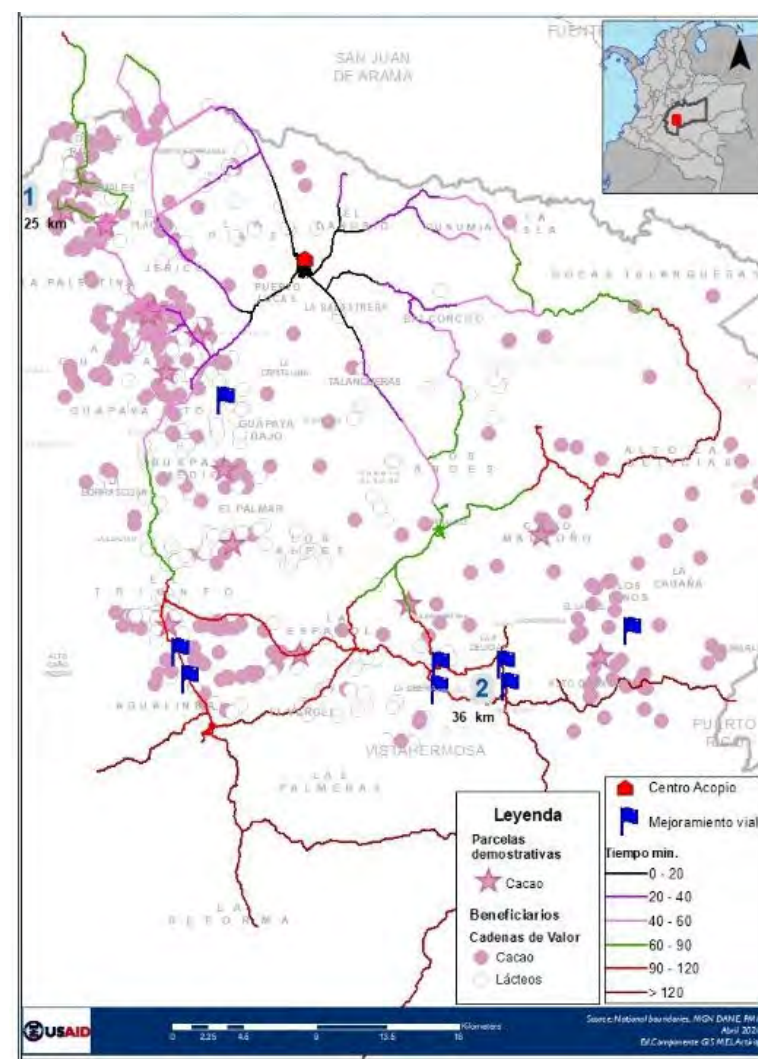


Exhibit 157: Vista Hermosa Cadenas de Valor

ANNEX 5: GENDER PERSPECTIVE

A GENDER PERSPECTIVE BASED ON QUANTITATIVE INFORMATION

The purpose of this annex is to estimate some relevant variables and indicators that can offer a gender perspective for the PMA activity. To this end, we organized this section as follows: first, a brief description of quantitative data sources used for the analysis; then, the limitations of the information and the implications for interpreting the outcomes; finally, the results divided by the available sources.

DATA SOURCES

The quantitative data used in this evaluation came from two sources. The first one is the Producer's Survey described in Footnote 5: as we said there, in 2019, the IP surveyed 1,084 farmers benefitted by PMA's productive value chains: cacao, coffee, rubber, dairy, and fruits and vegetables (in this case, blackberry, coconut, and plantain). For the most part, the survey asked about production, sales, good practices, costs, technical assistance, demographic information, and geographical data.

The second source is the Association's Survey, described in Footnote 4 of this document. In the first quarter of 2020, we surveyed all the associations reported by the IP as involved with the program in the 18 municipalities chosen for fieldwork, and a sample of associations outside of PMA²⁹. These criteria produced 55 associations, 48 in the first group, and 7 in the second. For the most part, the survey asked about sales, costs, inventories, good practices, technical assistance, and participation in PMA during 2018 and 2019.

LIMITATIONS

The sources described before have a lot of information and have been extremely useful during the data collection and analysis stages to produce findings, draw conclusions, and put together recommendations. However, they are limited when we observe, infer, or make conclusions about gender issues and analyze the current situation.

The PMA activity designed the 2019 Producer's Survey to focus on value chains, and results are representative only in this respect. That is why when we try to breakdown data to understand regional trends or create statistics for different populations, we obtain significant variation coefficients³⁰ and cannot assume results as representative for a given group or make statistical inferences.

Regarding the 2020 Association's Survey, we have to say that we did not design this instrument to be a representative sample. It is a census of the associations working with the activity in the municipalities targeted by the evaluation. The sample sizes are small, and we do not have much statistical power to compare groups.

With these limitations in mind, the indicators that we can show here may illustrate some outcomes, but the reader must interpret results understanding there is a margin of error.

²⁹ It is worth mentioning that our survey used as a baseline, a study previously prepared by FEDESARROLLO.

³⁰ From a technical perspective, the estimators used in the Producer's Survey and mentioned in this annex are Horvitz–Thompson estimators.

GENDER CONCLUSIONS FROM THE 2019 PRODUCER'S SURVEY

Looking to produce statistics that show significant levels for variables relevant to gender issues, we used an approximation that begins with the household composition of farmers covered by the survey. In the “Home Description” section, interviewees answer who is the head of the household.³¹ Usually, this member of the house oversees major decisions, including expenditures and investments, productive plans, and roles, among other things. In this case, we will understand that a household has a woman in charge in those cases where interviewees declare that a woman makes the most critical decisions.

Exhibit 158 shows the percentage of homes with a woman as head of household, disaggregated by productive value chains. Depending on the product, between 11 and 21% of agricultural units have a woman in charge. This metric may have some errors because, on some occasions, the person that makes decisions regarding home issues is not the same as the one that decides on agricultural or productive matters. Exhibit 159 and Exhibit 160 are useful to determine if productive and commercial decisions are made by a male or female head of household.

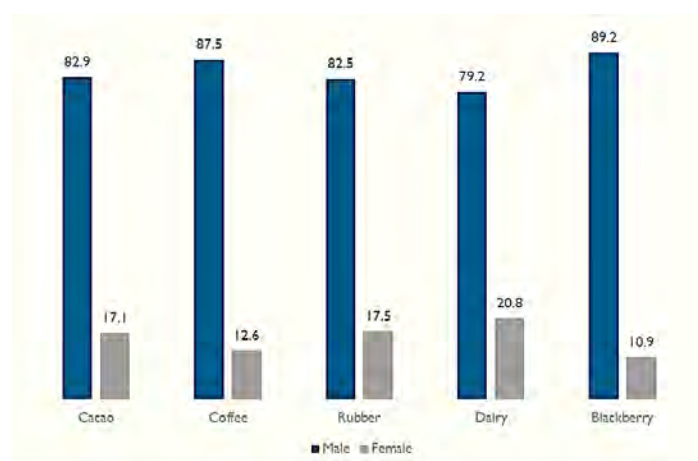


Exhibit 158: Head of Households (%)

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

Exhibit 159 shows information about the gender of the person making productive decisions. The results reveal an association between the gender of the head of the household and their involvement in decisions that have to do with sowing and harvesting. In the case of beneficiaries with male heads of households, men make almost 65% of decisions; when women head of households, in 25% of the cases, men make decisions about agricultural matters, and 52% of the time solely women are in charge of them.

³¹ In statistical terms, this is called Chief of House.

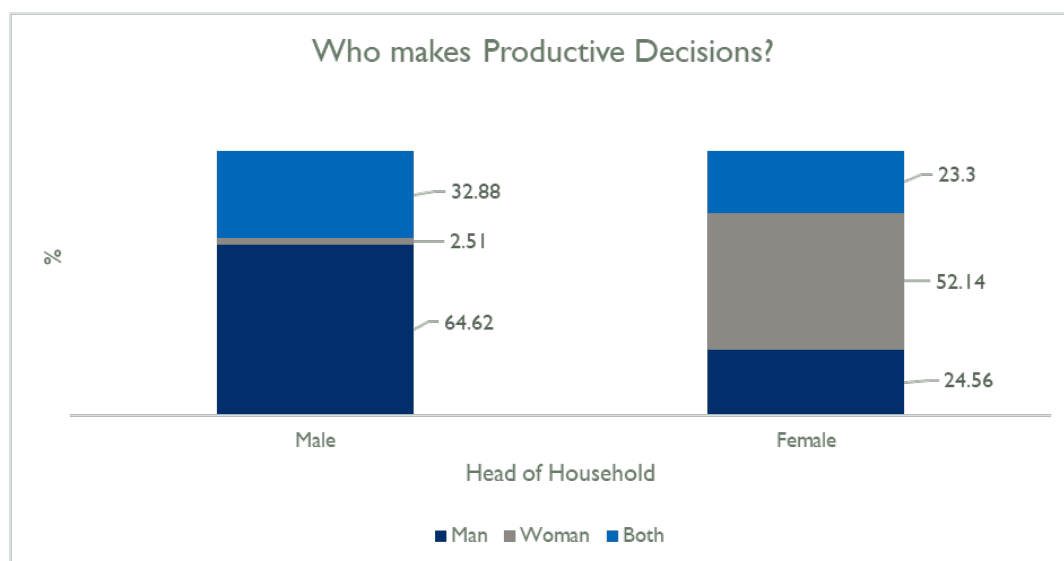


Exhibit 159: Who makes Productive Decisions (%)

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

The strong associations between gender of the head of the house and decisions regarding the agricultural activity are not limited to farming. Exhibit 160 shows the outcome distribution concerning decision-making about commercial matters; this means sales of agricultural products. Results are like the previous case, and men tend to make decisions in homes with male heads, and women tend to do the same in homes with female heads, but with a higher input from male members. It is worth mentioning that the gap between male-exclusive decisions and female-exclusive decisions is smaller in this case. In the productive scenario, the difference was 12 points, and, in this case, it is only three. The other similarity in the two figures is that joint decisions are more common in households with a male head.

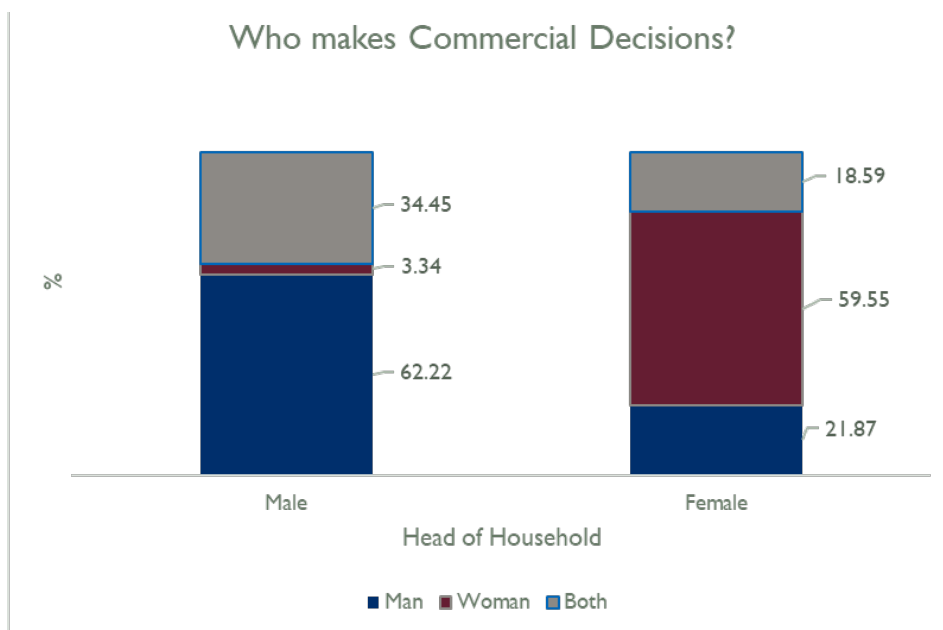


Exhibit 160: Who makes Commercial Decisions? (%)

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

Results illustrated in both figures validate the approach used to measure participation by gender in the decision-making process in households benefited by the PMA activity. The remaining analysis of the 2019 Producer's Survey will refer to statistics using this category: gender of the head of the household.

The following figures in this section will show no significant or systematic differences in some of the relevant indicators of the evaluation, even when we consider the limitations described before. Results regarding farmer's characteristics, participation in the activity, and satisfaction with the assistance do not show a clear difference in patterns of households led by women or men.

Exhibit 161 shows no significant differences in the size of plantations when women or men manage farming units. For cacao, coffee, and blackberry, we can see slightly bigger areas planted in farms with male heads; for rubber, this disparity is in the opposite direction. The lack of an apparent tendency supports the conclusion that states that there is no significant difference in the size of the plantation variable.

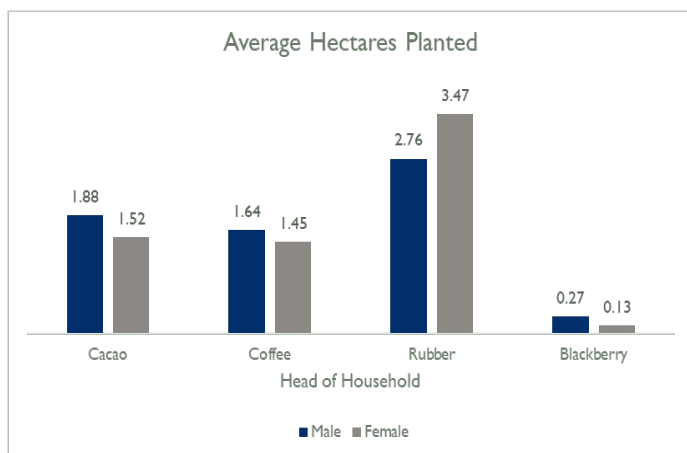


Exhibit 161: Average Hectares Planted (%)

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

Exhibit 162 show statistics regarding the interaction between the activity and farms with female and male decision-makers. Exhibit 162 exhibits the average number of days that PMA visited a unit since they became beneficiaries. Results show a marginal difference in favor of farms headed by males (close to half a day).

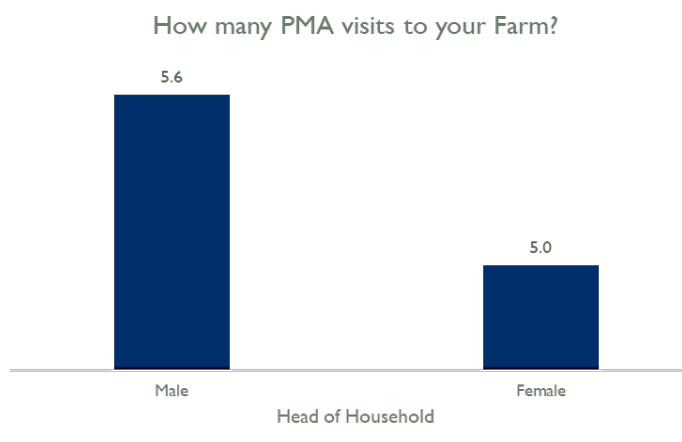


Exhibit 162: How many PMA visits to your Farm?

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

Exhibit 163 is like the previous graph. In this case, instead of days, the exhibit shows the number of encounters (training sessions, visits, workshops, etc.) between the interviewees and PMA's representatives since becoming beneficiaries. Here also, there is a marginal discrepancy between men and women: about one encounter less for females.

It is important to mention again that limitations condition any analysis: for example, we found a significant dispersion for the number of contacts and visits, and we cannot state that these differences are systematic. We may explain observed gaps in this bivariate analysis by resorting to other variables, like the number of months with the activity, value chain, or location.

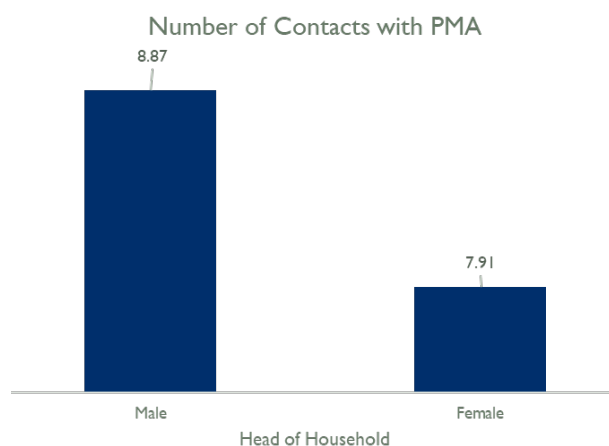


Exhibit 163: Number of Contacts with PMA

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

The importance of field visits to achieve the activity’s objectives was one of the main findings of the evaluation. In line with this result, Exhibit 164 illustrates the percentage of participation in PMA’s workshops, broken down by gender. Once again, there are no significant differences between male and female heads of households.

Although Exhibit 164 showed no significant difference in participation between genders, we decided to explore if male and female heads of households used the training differently. In Exhibit 165, we can see that 10% more men said they used all the lessons learned and 10% more women said they used some of the information; the percentage of interviewees who said they did not use any of the teachings was similar.

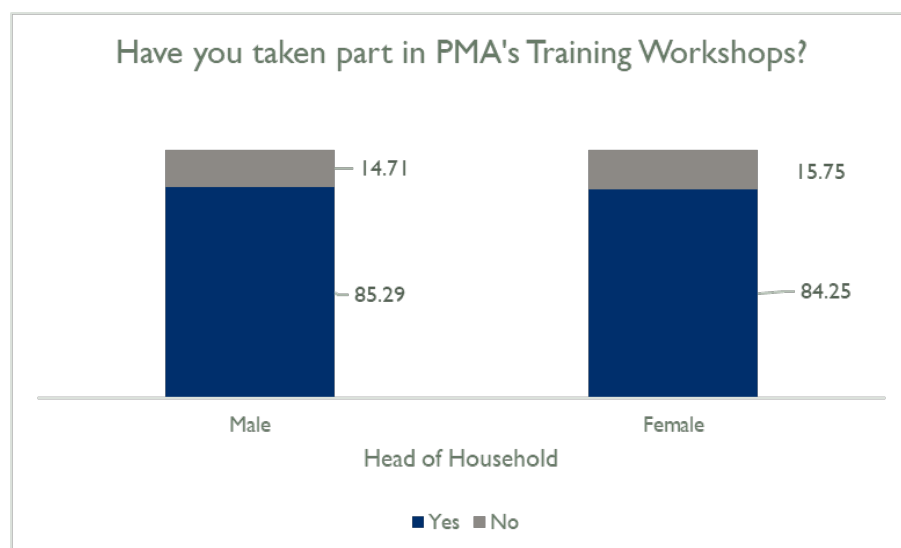


Exhibit 164: Have you taken part in PMA’s Training Workshops?

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

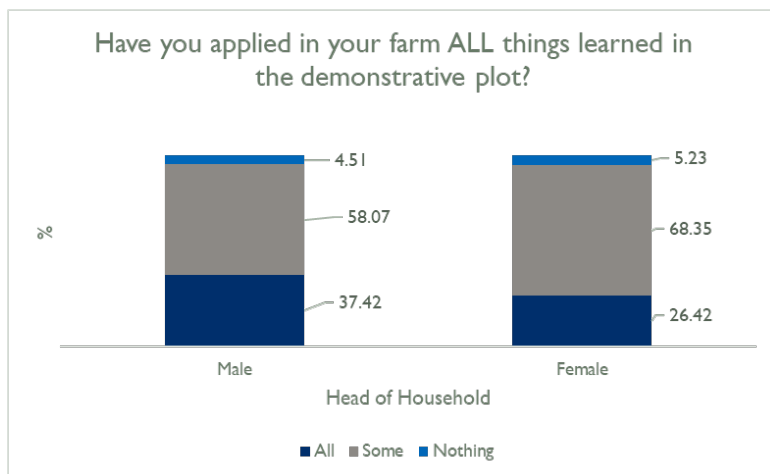


Exhibit 165: Have you applied in your farm ALL things learned in the demonstrative plot?

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

Regarding the potential buyers for farmers to offer their products, results show great diversity, with no discernable pattern. Exhibit 166 illustrates how beneficiaries answered the question: who buys your products? The results are similar for males and females; in fact, the graph helps understand who the buyers are, regardless of gender. The primary buyer is the farmer's association, then, in order, a broker, a social organization, and a local market. The Exhibit can also make a statement about how infrequent sales to exporters and processors are.

Sales are a big part of the PMA activity, and Exhibit 166 corroborates the statement that results do not differ with the gender of the person in charge. Other issues probably have a more significant impact on the option selected when choosing a buyer.

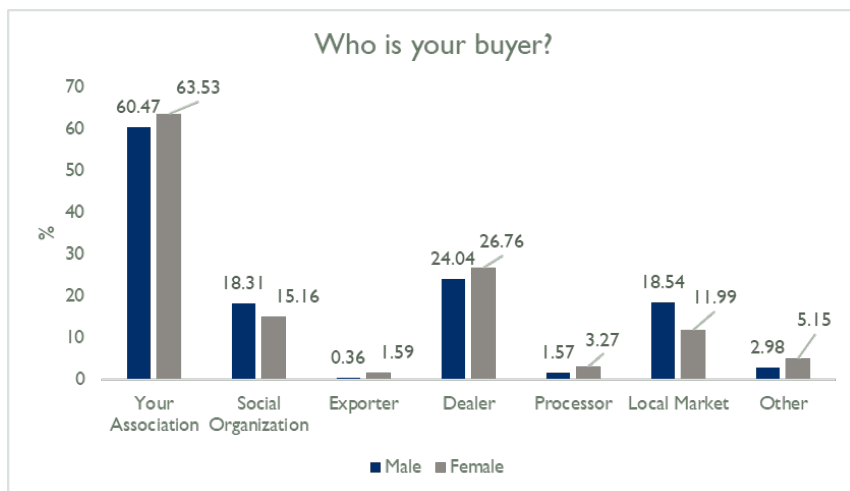


Exhibit 166: Who is your buyer?

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

Another important finding is that beneficiaries are satisfied (or tend to be) with the services offered by the activity. Exhibit 167 and Exhibit 168 both ask the beneficiaries about their satisfaction with PMA and the changes they perceive.

The answers are positive in both cases. Any differences are minor; one that might deserve further research is that 20% of women answered that they are indifferent, somewhat unsatisfied, or unsatisfied with the activity, which is slightly higher from males (16%). But once again, the differences fail to be significant.

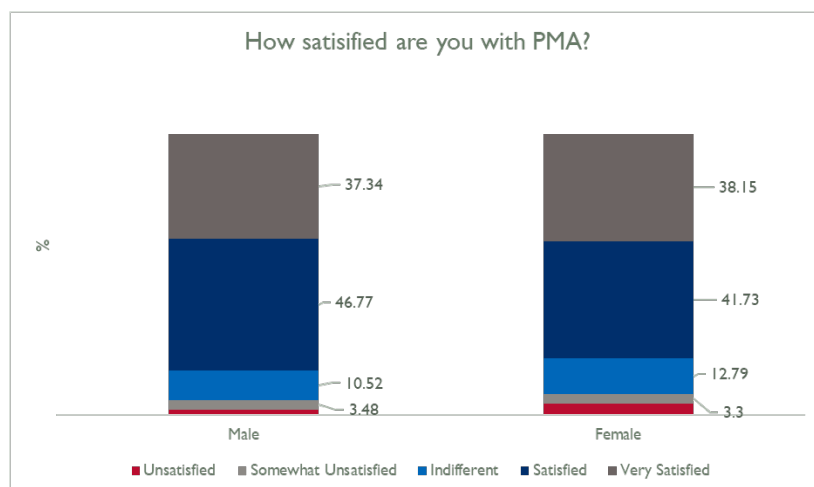


Exhibit I 67: How satisfied are you with PMA?

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

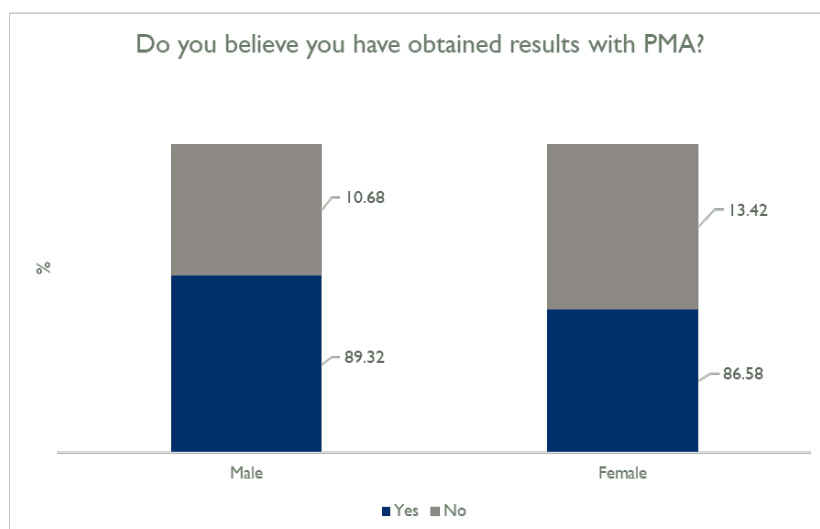


Exhibit I 68: Do you believe you have obtained results with PMA?

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

GENDER CONCLUSIONS FROM THE 2020 ASSOCIATION'S SURVEY

For the 2020 Association's Survey, instead of looking at the head of the household as the tool or variable to identify gender issues, we looked at the organizations and their managers. Given that all the associations have formally appointed leaders (with the supporting paperwork), we used the organizational chart as a starting point to select variables.

For the following analysis, when we say an association has female leadership, it means that the president, the vice-president, or both, are women. This decision holds up regardless of the interviewee's gender

(in some cases, although the president was a woman, the survey was answered by a male member of the staff). This analysis centers on the 48 organizations involved with the activity at the time the information was collected.

Exhibit 169 indicates that 42% of the participating associations have female leadership. This number is higher than the national average for private companies.

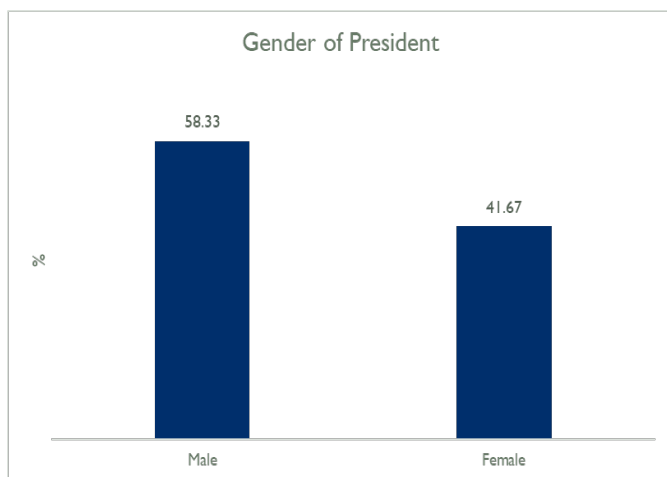


Exhibit 169: Gender of President

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

If we look at Exhibit 170 and compare sales made by organizations, we find out that those led by females answered “yes” more often when asked if they had sales during 2019.

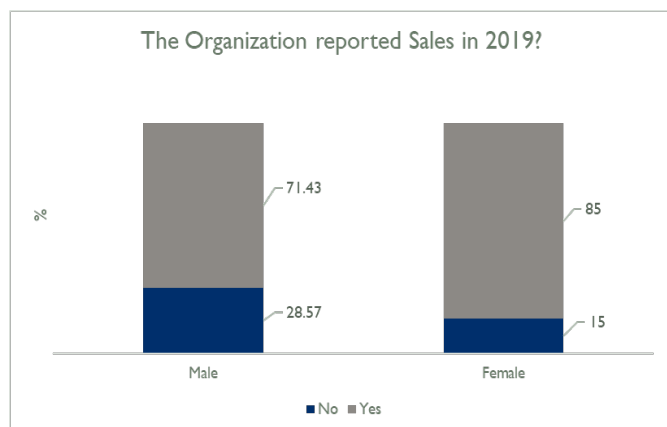


Exhibit 170: The Organization reported Sales in 2019?

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

Exhibit 171 focuses on those associations that declared having sales during 2019. In this case, female-led organizations also had a higher percentage of affirmative answers when asked if they sold premium products during the same year.

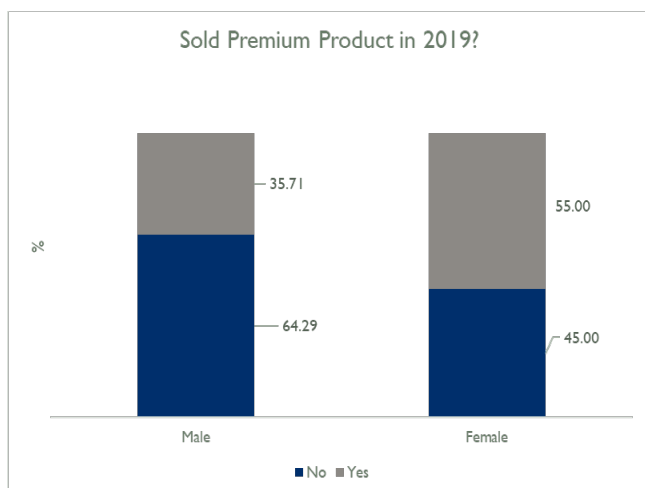


Exhibit 171: Sold Premium Product in 2019?

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

Regarding services offered to members of the associations (shown in Exhibit 172), male-led organizations appeared to have higher response rates, which differs from the sales situation. In general, it seems that organizations led by men had a more robust service portfolio. However, without more extensive information, we cannot determine the causes of this result or decide whether it is coincidental.

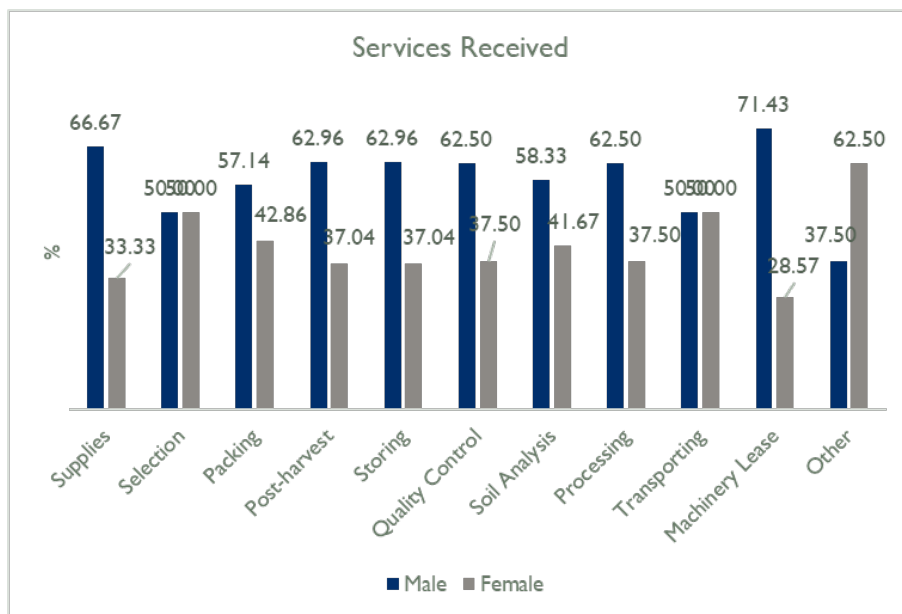


Exhibit 172 Services Received

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

Finally, Exhibit 173 shows that organizations with male leadership have a slightly higher percentage provision of technical services during the last year.

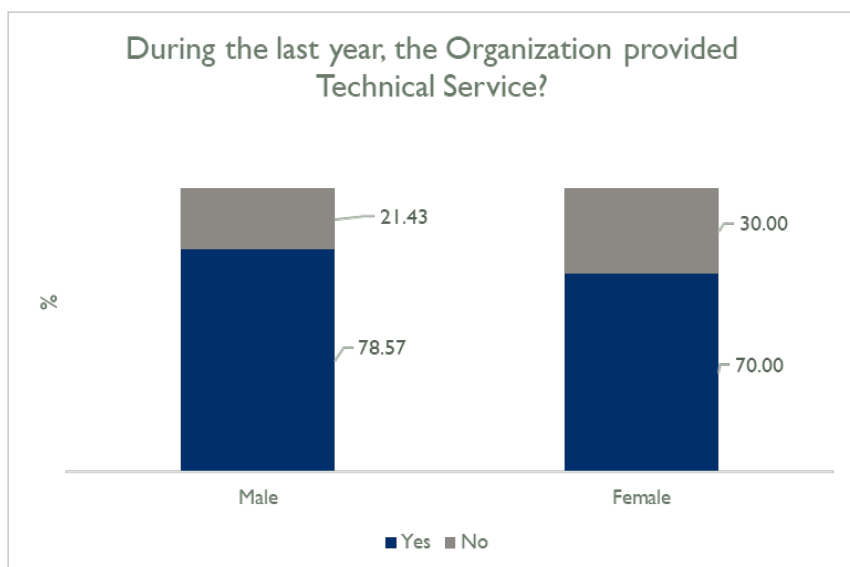


Exhibit 173: During the last year, the Organization provided Technical Service?

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

A GENDER PERSPECTIVE BASED ON QUALITATIVE INFORMATION

Regarding qualitative analysis, we carried out 204 interviews, divided into 185 semi-structured interviews and 18 focal groups. These exercises had the following composition: 49 women (24 percent), 153 men (74 percent), and six unidentified participants (2 percent, see Exhibit 174).

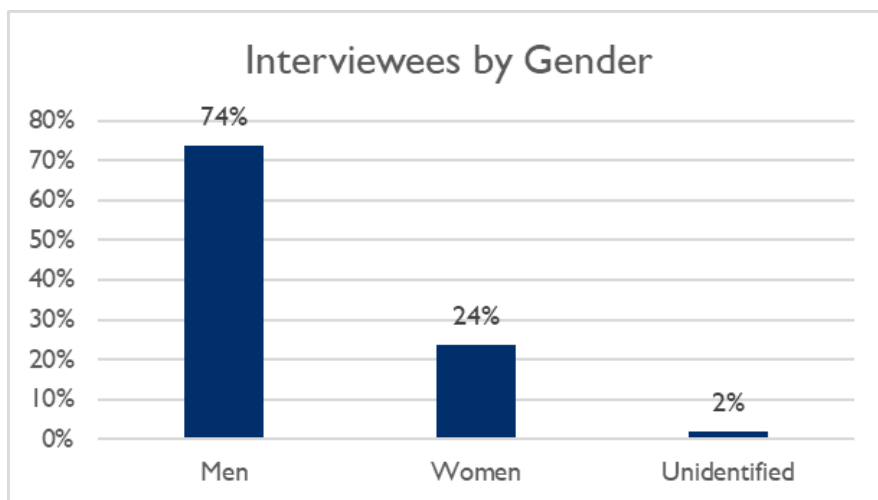


Exhibit 174: Interviewees by Gender

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

When we analyze the distribution by gender and value chain, we can observe more women in cacao and coffee (29 percent and 28 percent, respectively) and fewer women in dairy and fruits (16 percent and 22 percent, see Exhibit 175, Exhibit 176, Exhibit 177, and Exhibit 178).

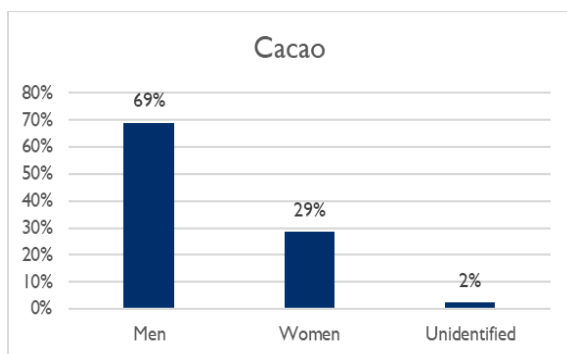


Exhibit 175: Cacao

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

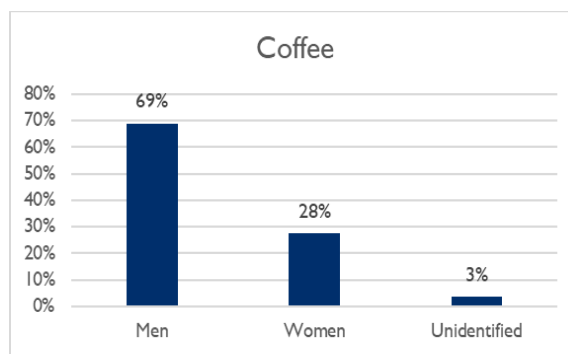


Exhibit 176: Coffee

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

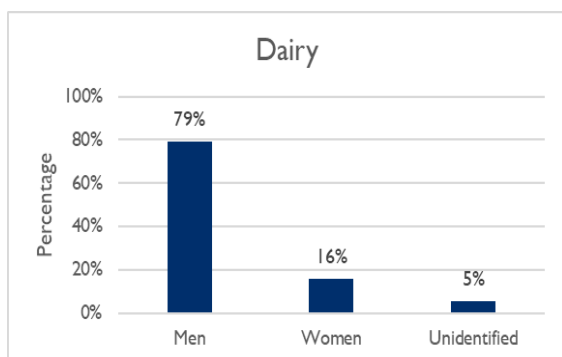


Exhibit 177: Dairy

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

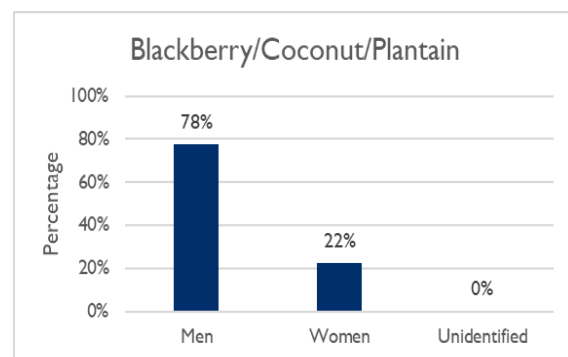


Exhibit 178: Blackberry/Coconut/Plantain

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

When we analyze the interviews by stakeholder's type, we find that most women we talked to were associated with demonstrative plots (33 percent) and commercial allies (27 percent). In the case of men, most of them were linked with demonstrative plots (24 percent) and trainers (21 percent, see Exhibit 179 and Exhibit 180).

Finally, when we look at focal groups, we find that 66 percent were men, and 34 percent were women. These numbers show that the composition of focal groups had more female presence than semi-structured interviews.

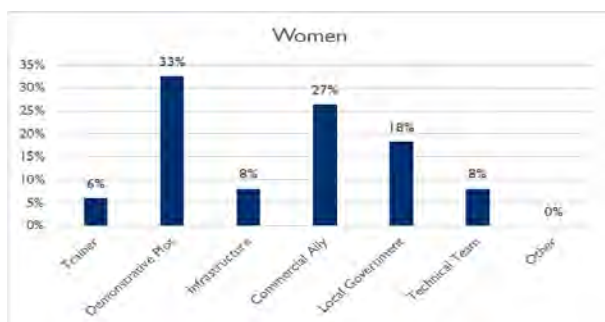


Exhibit 179: Women

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

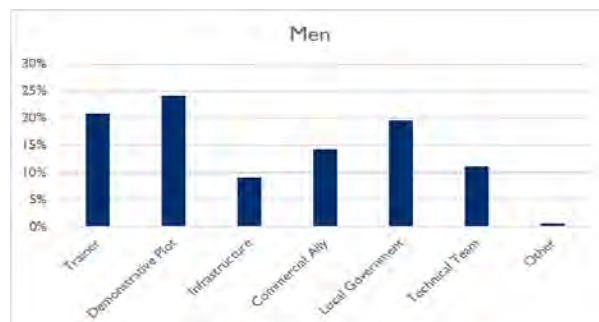


Exhibit 180: Men

SOURCE: PRODUCERS SURVEY 2019.

ANNEX 6: INSTRUMENTS

QUANTITATIVE SURVEY – ASSOCIATIONS

 ACTIVIDAD DE MONITOREO, EVALUACIÓN Y APRENDIZAJE DE USAID EVALUACIÓN DE RESULTADOS DEL PROGRAMA DE ALIANZAS COMERCIALES-PAC ENCUESTA A ORGANIZACIONES	
CONTROL OPERATIVO	
A. Identificación	
1.	Número de Identificación Muestral (NIM)
2.	Departamento y municipio
3.	Cadena productiva:
a. Cacao	☐
b. Café	☐
c. Caucho natural	☐
d. Lácteos	☐
e. Mors, coco, plátano	☐
3 a.	Tipo de organización:
No intervenida	1 ☐
Intervenida tipo 1	2 ☐
Intervenida tipo 2	3 ☐
ENTREVISTADOR(A): Lea el siguiente texto: Esta encuesta es confidencial y la información en ella contenida es de uso estrictamente estadístico.	
B. Control de Visitas	
No. visitas	a. Fecha de la visita
	Día Mes Año
	b. Hora Inicial
	Hora Minutos
	c. Hora Final
	Hora Minutos
	d. Resultado de la encuesta
Resultados de la encuesta	
Completa	1 ☐
Incompleta	2 ☐
Rechazo	3 ☐
Informante contactado pero ocupado	4 ☐
Ausente o no disponible en el momento	5 ☐
5.	¿Qué tipo de supervisión realizó?
Acompañamiento	1 ☐
Verificación telefónica	3 ☐
Verificación personal	2 ☐
Ninguna	4 ☐
6.	¿Revisó este formulario?
Si 1 ☐	No 2 ☐
C. Datos del personal de recolección	
7.	Nombre e identificación supervisora:
Nombre:	
ID:	
8.	Nombre e identificación Encuestadora:
Nombre:	
ID:	
I. IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA QUE RESPONDE LA ENCUESTA	
101	Nombres y apellidos de la persona encuestada:
a. Nombres:	
b. Apellidos:	
102	¿Cuál es su fecha de nacimiento?
a. Día	b. Mes
c. Año	
103	Sexo:
Hombre 1 ☐	Mujer 2 ☐
104	Teléfono de contacto principal:
a. Fijo	No tiene 1 ☐
b. Celular	
105	Teléfono de contacto alternativo:
a. Fijo	No tiene 1 ☐
b. Celular	
106	Correo electrónico:
No tiene 1 ☐	

Entrevista de respuesta de persona ENCUESTA a organizaciones (ENCUESTA) 30 de noviembre

107	Cargo dentro de la organización:	Presidente/Gerente/Representante legal	1	☐
		Vicepresidente	2	☐
		Secretario General	3	☐
		Tesorero	4	☐
		Contador /Revisor fiscal	5	☐
		Vocal	6	☐
		Asociado	7	☐
		Otro, ¿cuál?	8	☐
108	¿Hace cuánto ocupa este cargo?	a. Años b. Meses		
109	¿Cuál es el nivel educativo más alto alcanzado por usted?	Ninguno	1	☐
		Primaria incompleta	2	☐
		Primaria completa	3	☐
		Secundaria incompleta	4	☐
		Secundaria completa	5	☐
		Técnica o tecnológica incompleta	6	☐
		Técnica o tecnológica completa	7	☐
		Superior incompleta	8	☐
		Superior completa	9	☐
110	¿Tiene contrato (laboral o de prestación de servicios) con la Organización?	Sí 1. ☐ No 2. ☐		
111	Lugar de aplicación de la encuesta	Sede de la Organización de Productores	1	☐
		Cabecera municipal	2	☐
		Vivienda de Representante Legal o Asociado	3	☐
		Otro	4	☐

II. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

201	Nombre de la organización de productores:			
202	Dirección:			
203	Barrio o vereda:			
204	Teléfono de contacto principal de la organización:	a. Fijo: No tiene 1. ☐		
		b. Celular:		
205	Teléfono de contacto alternativo de la organización:	a. Fijo: No tiene 1. ☐		
		b. Celular:		
206	Fecha de constitución de la Organización:	a. Mes b. Año		
207	¿ENCUESTADOR(A): La información de la pregunta 206 la obtuvo de:	1. Memoria del encuestado ☐ 2. Certificado de Cámara de Comercio ☐ 3. Otro ☐		
208	Fecha de legalización de la Organización:	a. Día b. Mes c. Año		
209	¿La Organización tiene certificado de Cámara de Comercio?	Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 212		
210	¿Cuál es el NIT de la organización?			
212	¿ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 107. ¿marcó 1?	Sí 1. ☐ → 220 No 2. ☐		
213	Nombre del representante legal, gerente o presidente:			
214	¿Hace cuánto ocupa este cargo?	a. Años b. Meses No sabe 98. ☐		
214	¿Tiene contrato (laboral o de prestación de servicios) con la Organización?	Sí 1. ☐ No 2. ☐ No sabe 3. ☐		
215	¿Cuál es su edad (años cumplidos)?	No sabe 98. ☐		
216	Sexo:	Homare 1. ☐ Mujer 2. ☐		
217	Teléfono de contacto principal:	a. Fijo: No tiene 1. ☐		
		b. Celular: No sabe 1. ☐		
218	Correo electrónico:	No tiene 1. ☐		

219	¿Cuál es el nivel educativo más alto alcanzado por el representante legal, gerente o presidente?	Ninguna	1	☐			
		Primaria incompleta	2	☐			
		Primaria completa	3	☐			
		Secundaria incompleta	4	☐			
		Secundaria completa	5	☐			
		Técnica o tecnológica incompleta	6	☐			
		Técnica o tecnológica completa	7	☐			
		Superior incompleta	8	☐			
		Superior completa	9	☐			
		No sabe	10	☐			
Indique si esta organización cuenta con ...							
1. Cargo	2. Nombres y apellidos	3. Encuesta anterior ¿se le hizo pregunta por observación, cuando tenga duda favorable? 3. Sexo: 1. Hombre 2. Mujer	4. Edad (años cumplidos)	5. ¿Identifica a ____ con alguna de las siguientes etnias? 1. Inglesa 2. Afrodescendiente 3. Ninguna de las anteriores 4. No sabe	6. Teléfono de contacto	7. Correo electrónico	
220	a. Vicepresidente	a. Nombres b. Apellidos No hay 1. ☐ 220b2. Persona que contesta la encuesta 2. ☐ diligencia 220a_5 y pasa a 220b2	1. ☐ 2. ☐	No sabe 1. ☐	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐	a. Fijo: No tiene 1. ☐ No sabe 2. ☐ b. Celular: No sabe 1. ☐	 No tiene 1. ☐
	b. Secretario General	a. Nombres b. Apellidos No hay 1. ☐ 220c2. Persona que contesta la encuesta 2. ☐ diligencia 220b_5 y pasa a 220c2	1. ☐ 2. ☐	No sabe 1. ☐	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐	a. Fijo: No tiene 1. ☐ No sabe 2. ☐ b. Celular: No sabe 1. ☐	 No tiene 1. ☐
	c. Tesorero	a. Nombres b. Apellidos No hay 1. ☐ 220d2. Persona que contesta la encuesta 2. ☐ diligencia 220c_5 y pasa a 220d2	1. ☐ 2. ☐	No sabe 1. ☐	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐	a. Fijo: No tiene 1. ☐ No sabe 2. ☐ b. Celular: No sabe 1. ☐	 No tiene 1. ☐
	d. Contador /revisor fiscal	a. Nombres b. Apellidos No hay 1. ☐ 220e2. Persona que contesta la encuesta 2. ☐ diligencia 220d_5 y pasa a 220e2	1. ☐ 2. ☐	No sabe 1. ☐	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐	a. Fijo: No tiene 1. ☐ No sabe 2. ☐ b. Celular: No sabe 1. ☐	 No tiene 1. ☐
	e. Vocal	a. Nombres b. Apellidos No hay 1. ☐ 220f2. Persona que contesta la encuesta 2. ☐ diligencia 220e_5 y pasa a 221	1. ☐ 2. ☐	No sabe 1. ☐	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐	a. Fijo: No tiene 1. ☐ No sabe 2. ☐ b. Celular: No sabe 1. ☐	 No tiene 1. ☐

221	Número total de miembros de la Organización:	[] [] [] []	
222	Del total de miembros de la organización cuántos son:	a. Hombres [] [] [] []	d. Indígenas [] [] [] []
		b. Mujeres [] [] [] []	e. Afrodescendientes [] [] [] []
		c. Jóvenes (entre 18 y 30 años) [] [] [] []	
222a	ENCUESTADOR(A): La organización que está encuestando es...		Asociación ☐ 1 Otro tipo de organización ☐ 2 → 225
223	Del total de miembros de la organización cuántos están:	a. Activos [] [] [] []	b. Inactivos [] [] [] []
224	¿Cuál es el valor de la cuota de Organización al año?	\$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] No tiene cuota 1. ☐	
225	La sede principal de la Organización está ubicada en:	Vereda ☐ 1 Cabecera municipal ☐ 2 No tienen ☐ 3 → 227a	
226	¿La Organización cuenta con otras sedes?	No 2. ☐ → 227a Si 1. ☐ → b. ¿Cuántas? [] []	
227	¿Dónde se encuentran ubicadas las otras sedes?	a. En el mismo municipio y vereda (cabecera) donde se ubica la sede principal ☐ b. En el mismo municipio, pero en veredas diferentes ☐ c. En otro municipio ☐	
227a	En 2018 ¿a cuántos productores en total le compraron?	[] [] [] []	
227b	En 2019 ¿A cuántos productores en total le compraron?	[] [] [] []	
227c	El convenio PAC al que pertenece esta organización ¿a cuántos productores beneficia?	[] [] [] []	
227d	¿A cuántos productores le compra esta organización?	[] [] [] []	
227e	¿A cuántos productores PAC le compra esta organización?	[] [] [] []	
III. ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE LA ORGANIZACIÓN			
301	¿La Organización lleva registros de su contabilidad?	Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 304	
302	El sistema contable de la organización es:	Manual 1. ☐ Sistematizado 2. ☐	
303	1. La contabilidad de la Organización permite generar:	2. Fecha del último disponible	3. Fecha del penúltimo disponible
	a. Balance General No 2. ☐ ↓ Sí 1. ☐ →	a. Mes [] [] h. Año [] [] [] []	a. Mes [] [] b. Año [] [] [] [] No disponible 1. ☐
	b. Estado de resultados No 2. ☐ ↓ Sí 1. ☐ →	a. Mes [] [] h. Año [] [] [] []	a. Mes [] [] b. Año [] [] [] [] No disponible 1. ☐
304	¿La Organización cuenta con estatutos para su funcionamiento?	Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 307	
305	¿Los estatutos cuentan con normas/requisitos para la adhesión de nuevos miembros?	Sí 1. ☐ No 2. ☐	
306	¿Los estatutos cuentan con normas/requisitos para la salida de miembros?	Sí 1. ☐ No 2. ☐	
307	¿Con qué frecuencia se realizan las reuniones ordinarias de la Junta Directiva?	Dos o más veces en el mes ☐ 1 Una vez al mes ☐ 2 Cada dos meses ☐ 3 Cada tres meses ☐ 4 Cada cuatro meses ☐ 5 Una vez por semestre ☐ 6 Una vez por año ☐ 7	
308	Usualmente, ¿Llevan actas de las reuniones?	Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 310	
309	¿Estas actas están registradas ante la Cámara de Comercio?	Sí 1. ☐ No 2. ☐	
310	¿Con qué frecuencia se realizan Asambleas Ordinarias?	Dos o más veces en el mes ☐ 1 Una vez al mes ☐ 2 Cada dos meses ☐ 3 Cada tres meses ☐ 4 Cada cuatro meses ☐ 5 Una vez por semestre ☐ 6 Una vez por año ☐ 7	
311	Usualmente, ¿Llevan actas de las Asambleas?	Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 313	
312	¿Estas actas están registradas ante la Cámara de Comercio?	Sí 1. ☐ No 2. ☐	
313	¿La Organización cuenta con Plan de Negocios?	Sí 1. ☐ No 2. ☐	
314	Durante el 2019, ¿La organización contrató personal?	Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 320	
315	En total, ¿Cuántas personas fueron contratadas por la organización en 2019?	[] [] [] []	

Evaluación de resultados del programa PAC-Encuesta a Organizaciones, APLKALUD, V.30 de marzo 2020

4

316	De ellas, ¿Cuántas personas fueron contratadas mediante contrato laboral?		[[[]]
317	¿Cuántas personas fueron contratadas mediante contrato de prestación de servicios?		[[[]]
318	1. ¿Las contrató para el cargo de _____?		2. ¿A cuántas contrató en ese cargo?
	a. Gerente general	No 2. ☐ ↓ Si 1. ☐ →	[[[]]
	b. Encargado de ventas	No 2. ☐ ↓ Si 1. ☐ →	[[[]]
	c. Encargado de área administrativa	No 2. ☐ ↓ Si 1. ☐ →	[[[]]
	d. Gerente de calidad	No 2. ☐ ↓ Si 1. ☐ →	[[[]]
	e. Contador	No 2. ☐ ↓ Si 1. ☐ →	[[[]]
	f. Encargado de almacén	No 2. ☐ ↓ Si 1. ☐ →	[[[]]
	g. Encargado de operación de tanque frío	No 2. ☐ ↓ Si 1. ☐ →	[[[]]
	h. Encargado de centro de acopio	No 2. ☐ ↓ Si 1. ☐ →	[[[]]
	i. Encargado de bodega	No 2. ☐ ↓ Si 1. ☐ →	[[[]]
	j. Encargado de transporte	No 2. ☐ ↓ Si 1. ☐ →	[[[]]
	k. Encargado de comercialización	No 2. ☐ ↓ Si 1. ☐ →	[[[]]
	l. Encargado de asistencia técnica	No 2. ☐ ↓ Si 1. ☐ →	[[[]]
	m. Otro, ¿cuál?	No 2. ☐ ↓ Si 1. ☐ →	[[[]]
319	ENCUESTADOR(A): ¿De dónde obtuvo la información sobre personas contratadas?	a. La suministró el encuestado sin tener ningún soporte (Memoria del encuestado)	☐
		b. El encuestado suministró la información que estaba en cuadernos sin sistematizar	☐
		c. El encuestado suministró la información que estaba sistematizada	☐
		d. El encuestado tenía soportes de la información, pero no permitió verla	☐
320	¿La Organización cuenta con software para el registro de inventarios y de liquidación de pagos para los productores/proveedores?		Si 1. ☐ No 2. ☐

IV Y V. ESTADOS FINANCIEROS DE LA ORGANIZACIÓN

ENCUESTADOR(A) solicitar información de: Estado de Resultados (Ejercicio) de la Organización y Balance General de la Organización con corte a **31 de diciembre de 2019**. En su defecto, el registro que tiene la Organización de sus ingresos totales, costos totales, gastos, activos, patrimonio, utilidades.

400	ENCUESTADOR(A): solicite el estado de resultados de 2019 (diciembre 31), o los libros donde tenga la información de ingresos y costos para con corte a diciembre 31 de 2019 . ¿Está disponible o recuerda esta información?	Si 1. ☐ No 2. ☐ →448
CONCEPTO		VALOR (\$) EN LIBROS
401	ACTIVOS TOTALES	\$ [[[]]
402	ACTIVOS DISPONIBLES	\$ [[[]]
403	Caja y bancos	\$ [[[]] No aplica 0. ☐
404	INVERSIONES	\$ [[[]] No aplica 0. ☐
405	DEUDORES (CUENTAS POR COBRAR)	\$ [[[]] No aplica 0. ☐
406	INVENTARIOS	\$ [[[]] No aplica 0. ☐
407	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (SUMA 408 A 414)	\$ [[[]] No aplica 0. ☐
408	Terrenos	\$ [[[]] No aplica 0. ☐
409	Maquinaria y equipos	\$ [[[]] No aplica 0. ☐
410	Muebles y enseres	\$ [[[]] No aplica 0. ☐
411	Equipo de computación	\$ [[[]] No aplica 0. ☐
412	Equipo de oficina	\$ [[[]] No aplica 0. ☐
413	Vehículos	\$ [[[]] No aplica 0. ☐
414	Otros Propiedades, planta y equipo (SUMA 415 A 415D)	\$ [[[]] No aplica 0. ☐
415	¿Cuál? a. _____	\$ [[[]]
	¿Cuál? b. _____	\$ [[[]]
	No tiene 1. ☐ →416	
	¿Cuál? c. _____	\$ [[[]]
	No tiene 1. ☐ →416	
416	¿Cuál? d. _____	\$ [[[]]
	No tiene 1. ☐ →416	
416	OTROS ACTIVOS	\$ [[[]] No aplica 0. ☐

417	ACTIVOS TOTALES <i>ENCUESTADOR(A): Realice la suma de 402, 404, 405, 406, 407 y 416</i>	\$																			
418	TOTAL, PASIVOS	\$																			
419	Obligaciones financieras	\$																		No aplica 0. ☐	
420	Proveedores	\$																		No aplica 0. ☐	
421	Cuentas por pagar	\$																		No aplica 0. ☐	
422	OTROS PASIVOS	\$																		No aplica 0. ☐	
423	TOTAL, PASIVOS <i>ENCUESTADOR(A): Realice la suma de 419, 420, 421 Y 422</i>	\$																			
424	PATRIMONIO	\$																			
425	Resultados del ejercicio	\$																		No aplica 0. ☐	
426	Resultados de ejercicios anteriores	\$																		No aplica 0. ☐	
427	OTROS PATRIMONIO (CAPITAL Y RESERVAS)	\$																		No aplica 0. ☐	
428	TOTAL, PATRIMONIO <i>ENCUESTADOR(A): Realice la suma de 425, 426 Y 427</i>	\$																			
429	INGRESOS	\$																		No aplica 0. ☐	
430	INGRESOS OPERACIONALES (SUMA 431 A 433)	\$																		No aplica 0. ☐	
431	Venta de la producción	\$																		No aplica 0. ☐	
432	Cuota de sostenimiento y administración	\$																		No aplica 0. ☐	
433	OTROS INGRESOS OPERACIONALES (SUMA 434 A 434D)	\$																		No aplica 0. ☐	
	¿Cuál? a. _____	\$																			
	¿Cuál? b. _____	\$																			
	No tiene 1. ☐ → 435	\$																			
434	¿Cuál? c. _____	\$																			
	No tiene 1. ☐ → 435	\$																			
	¿Cuál? d. _____	\$																			
	No tiene 1. ☐ → 435	\$																			
435	INGRESOS NO OPERACIONALES (SUMA 436 A 436D)	\$																		No aplica 0. ☐	
	¿Cuál? a. _____	\$																			
	¿Cuál? b. _____	\$																			
	No tiene 1. ☐ → 437	\$																			
436	¿Cuál? c. _____	\$																			
	No tiene 1. ☐ → 437	\$																			
	¿Cuál? d. _____	\$																			
	No tiene 1. ☐ → 437	\$																			
437	TOTAL, INGRESOS <i>ENCUESTADOR(A): Realice la suma de 430 Y 435</i>	\$																			
438	COSTOS Y GASTOS (SUMA 439 A 444)	\$																			
439	Costo de la mercancía vendida	\$																		No aplica 0. ☐	
440	Gastos de personal (Sueldos, salarios y honorarios)	\$																		No aplica 0. ☐	
441	Servicios y arrendamientos	\$																		No aplica 0. ☐	
442	Transporte	\$																		No aplica 0. ☐	
443	Costos financieros	\$																		No aplica 0. ☐	
444	OTROS COSTOS Y GASTOS (SUMA 445 A 445D)	\$																		No aplica 0. ☐	
	¿Cuál? a. _____	\$																			
	¿Cuál? b. _____	\$																			
	No tiene 1. ☐ → 446	\$																			
445	¿Cuál? c. _____	\$																			
	No tiene 1. ☐ → 446	\$																			
	¿Cuál? d. _____	\$																			
	No tiene 1. ☐ → 446	\$																			
446	RESULTADO DEL EJERCICIO (429 - 438)	\$																			

VI. SELECCIÓN DE LAS CADENAS DE INTERÉS

601	En 2019, ¿Cuáles de estos productos fueron vendidos por la Organización?	a. Cacao o derivados	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. Café o derivados	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. Caucho natural o derivados	Si 1. ☐ No 2. ☐
		d. Lácteos	Si 1. ☐ No 2. ☐
		e. Mora/ coco/ plátano o derivados	Si 1. ☐ No 2. ☐
602	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 601, ¿por lo menos marcó un "Si"?		Si 1. ☐ → 605 No 2. ☐
603	¿La Organización tuvo ventas en 2018?		Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1201
604	¿Cuáles fueron los dos productos vendidos en 2018 con mayores ingresos? Respuesta de selección múltiple con dos respuestas.	a. Cacao o derivados	☐ → 728
		b. Café o derivados	☐ → 834
		c. Caucho natural o derivados	☐ → 925
		d. Lácteos	☐ → 1033
		e. Mora/ coco/ plátano o derivados	☐ → 1157
605	En 2019, ¿Cuál fue el valor total de las ventas de la Organización?		\$
606	De esas ventas, ¿Qué porcentaje correspondió a: _____? ENCUESTADOR(A): Sólo pregunte por los productos en los que marcó "Si" en la pregunta 601	a. Cacao o derivados	%
		b. Café o derivados	%
		c. Caucho natural o derivados	%
		d. Lácteos	%
		e. Mora / coco / plátano	%
607	PRODUCTOS DE INTERÉS PARA ENCUESTAR ENCUESTADOR(A): Clasifique los dos principales productos teniendo en cuenta lo siguiente:		
	1. Si hay más de un producto marcado en la pregunta 3, registre 1 para el producto de la pregunta 3 que tenga el mayor porcentaje registrado en la pregunta 606, y registre 2 al siguiente producto de mayor porcentaje en 606 que también está marcado en la pregunta 3		a. Cacao ☐
	2. Si hay dos productos marcados en la pregunta 3, registre 1 al producto que de la pregunta 3 que tenga el mayor porcentaje registrado en la pregunta 606 y registre 2 al otro producto que está marcado en la pregunta 3		b. Café o derivados ☐
	3. Si hay sólo un producto en la pregunta 3, registre 1 para ese producto y registre 2 al siguiente producto de mayor porcentaje registrado en la pregunta 606		c. Caucho natural ☐
			d. Lácteos ☐
			e. Mora/coco/plátano ☐

VII. PRODUCCIÓN Y VENTAS: SÓLO PARA ORGANIZACIONES INVOLUCRADAS EN LA CADENA DE CACAO

701	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 607, ¿marcó 1 o 2 en Cacao"?		Si 1. ☐ No 2. ☐ → 800
ENCUESTADOR(A): A continuación, le vamos a realizar algunas preguntas sobre las ventas totales de la organización en los últimos años, para lo que le solicito la información de registro de los últimos dos años (desde 2018) o desde cuando esté disponible.			
	VENTAS	a. VALOR (\$)	b. CANTIDAD EN KILOS
702	Ventas totales de cacao seco en grano en 2019:	\$ No hubo ventas 0 ☐ → 713	
703	Ventas totales de cacao seco en grano vendidas en el mercado nacional en 2019:	\$ No hubo ventas 0 ☐ ↓	
704	Ventas totales de cacao seco en grano vendidas a empresas manufactureras o industriales en el mercado nacional en 2019:	\$ No hubo ventas 0 ☐ ↓	
705	Ventas totales de cacao seco en grano vendidas a través de convenios o contratos con clientes en 2019:	\$ No hubo ventas 0 ☐ ↓	
706	Ventas totales de cacao seco en grano cuyo destino fue la exportación en 2019:	\$ No hubo ventas 0 ☐ ↓	
707	En 2019, ¿vendieron cacao seco en grano de primera calidad?		Si 1. ☐ No 2. ☐ → 710
708	Este cacao seco en grano de primera calidad, ¿lo vendieron a precios diferenciados?		Si 1. ☐ No 2. ☐
709	¿Cuál fue el total de ventas de cacao seco en grano de primera calidad en 2019?	a. Valor: \$ 0. ☐ → 710	
		b. Cantidad Kilos	

710	En 2019, ¿vendieron cacao seco en grano con alguna certificación (origen, sostenibilidad u otra)?	Si 1. ☐ No 2. ☒ → 713
711	Este cacao seco en grano certificado, ¿lo vendieron a precios diferenciados?	Si 1. ☐ No 2. ☐
712	¿Cuál fue el total de ventas de cacao seco en grano certificado en 2019?	a. Valor: \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] 0. ☐ → 713 b. Cantidad [] [] [] [] [] [] Kilos
713	En 2019, ¿vendieron productos procesados de cacao?	Si 1. ☐ No 2. ☒ → 729
713a	Ventas totales de cacao procesado de cacao (derivados) cuyo destino fue la exportación en 2019	a. Valor: \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] No hubo ventas 0 ☒ → 714 b. Cantidad [] [] [] [] [] [] Kilos
714	¿Cuáles de estos productos procesados de cacao vendieron en 2019: ? a. Chocolate de mesa b. Confitos, barras de chocolate, chocolatina c. Lloro de cacao d. Otro, ¿Cuál (es)? _____ e. Otro, ¿Cuál (es)? _____	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☒ → 715 Si 1. ☐ No 2. ☐
715	#ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 714a, ¿marcó "Sí"?	Si 1. ☐ No 2. ☒ → 717
716	¿Cuál fue el valor y cantidad total de las ventas de chocolate de mesa en 2019?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg 2. ☐ Otro, ¿Cuál? 3. ☐
717	#ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 714b, ¿marcó "Sí"?	Sí 1. ☐ No 2. ☒ → 722
718	¿Cuál fue el valor y cantidad total de las ventas de confites derivados del cacao en 2019?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg 2. ☐ Otro, ¿Cuál? 3. ☐
719	En 2019, ¿vendieron confites derivados de cacao con alguna certificación?	Sí 1. ☐ No 2. ☒ → 722
720	¿Tuvieron precios diferenciados para los confites con certificación?	Sí 1. ☐ No 2. ☐
721	De ese valor y cantidad total de las ventas de confites de cacao en 2019, ¿cuál fue el valor total de las ventas de confites de cacao con certificación?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg 2. ☐ Lts 3. ☐ Otro, ¿Cuál? 3. ☐
722	#ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 714c, ¿marcó "Sí"?	Si 1. ☐ No 2. ☒ → 724
723	¿Cuál fue el valor y cantidad total de las ventas de lloro de cacao en 2019?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg 2. ☐ Lts 3. ☐ Otro, ¿Cuál? 4. ☐
724	#ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 714d, ¿marcó "Sí"?	Si 1. ☐ No 2. ☒ → 729
725	¿Cuál fue el valor y cantidad total de las ventas de _____ (mencione producto 714e) en 2019?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg 2. ☐ Lts 3. ☐ Otro, ¿Cuál? 4. ☐
726	#ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 714e, ¿marcó "Sí"?	Si 1. ☐ No 2. ☒ → 729
727	¿Cuál fue el valor y cantidad total de las ventas de _____ (mencione producto 714e) en 2019?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg 2. ☐ Lts 3. ☐ Otro, ¿Cuál? 4. ☐ → 729

800	#ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 604, ¿marcó "café y derivados"?		Si 1. ☐ No 2. ☐
801	#ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 607, ¿marcó 1 o 2 en Café?"		Si 1. ☐ No 2. ☐ → 900
#ENCUESTADOR(A): A continuación, le vamos a realizar algunas preguntas sobre las ventas totales de la organización en los últimos años, para lo que le solicito la información de registro de los últimos dos años (desde 2018) o desde cuando esté disponible. Por favor indique las siguientes cifras:			
VENTAS		a. VALOR (\$)	b. CANTIDAD EN KILOS
802	Ventas totales de café pergamino seco en 2019:	\$ [][] [][] [][] [][] No hubo ventas 0 ☐ → 814	[][] [][] [][] [][]
803	Ventas totales de café pergamino seco vendidas en el mercado nacional en 2019:	\$ [][] [][] [][] [][] No hubo ventas 0 ☐ ↓	[][] [][] [][] [][]
804	Ventas totales de café pergamino seco vendidas a la Federación o Comité de Cafeteros en 2019:	\$ [][] [][] [][] [][] No hubo ventas 0 ☐ ↓	[][] [][] [][] [][]
805	Ventas totales de café pergamino seco vendidas a empresas manufactureras o industriales en el mercado nacional en 2019:	\$ [][] [][] [][] [][] No hubo ventas 0 ☐ ↓	[][] [][] [][] [][]
806	Ventas totales de café pergamino seco vendidas a través de convenios o contratos en 2019:	\$ [][] [][] [][] [][] No hubo ventas 0 ☐ ↓	[][] [][] [][] [][]
807	Ventas totales de café pergamino seco cuyo destino fue la exportación en 2019:	\$ [][] [][] [][] [][] No hubo ventas 0 ☐ ↓	[][] [][] [][] [][]
808	En 2019, ¿vendieron café pergamino seco de primera calidad?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 811	
809	Este café de primera calidad, ¿fue vendido a precios diferenciados?	Si 1. ☐ No 2. ☐	
810	¿Cuál fue el total de ventas de café de primera calidad en 2019?	a. Valor: \$ [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] 0. ☐ → 811 b. Cantidad [][] [][] [][] [][] Kilos	
811	En 2019, ¿vendieron café pergamino seco con alguna certificación (origen, sostenibilidad u otra)?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 814	
812	Este café certificado, ¿fue vendido a precios diferenciados?	Si 1. ☐ No 2. ☐	
813	¿Cuál fue el total de ventas de café certificado en 2019?	a. Valor: \$ [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] 0. ☐ → 814 b. Cantidad [][] [][] [][] [][] Kilos	
814	En 2019, ¿vendieron productos procesados de café?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 835	
814a	Ventas totales de café procesado de café (derivados) cuyo destino fue la exportación:	a. Valor: \$ [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] No hubo ventas 0 ☐ → 815 b. Cantidad [][] [][] [][] [][] Kilos	
815	¿Cuáles de estos productos procesados de café vendieron en 2019? a. Café tostado en grano b. Café molido c. Licor de café d. Confites, dulces o similares e. Otro, ¿Cuál (es)? _____ f. Otro, ¿Cuál (es)? _____	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ → 816 Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ → 821	
816	#ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 815a, ¿marcó "Sí"?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 821	
817	¿Cuál fue el valor y cantidad total de las ventas de café tostado en 2019?	a. \$ [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] b. cantidad [][] [][] [][] [][] Kg 2. ☐ Lts 3. ☐ Otro, ¿Cual? 4. ☐	
818	En 2019, ¿vendieron café tostado con alguna certificación (origen, sostenibilidad u otra)?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 821	
819	¿Tuvieron precios diferenciados para el café tostado certificado?	Si 1. ☐ No 2. ☐	
820	De ese valor y cantidad total de las ventas de café tostado en 2019, ¿cuánto café tostado certificado vendió?	a. \$ [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] b. cantidad [][] [][] [][] [][] Kg 2. ☐ Lts 3. ☐ Otro, ¿Cual? 4. ☐	
821	#ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 815b, ¿marcó "Sí"?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 826	
822	¿Cuál fue el valor y cantidad total de las ventas de café molido en 2019?	a. \$ [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] [][] b. cantidad [][] [][] [][] [][] Kg 2. ☐ Lts 3. ☐ Otro, ¿Cual? 4. ☐	
823	En 2019, ¿vendieron café molido con alguna certificación (origen, sostenibilidad u otra)?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 826	

847	¿Cuáles son o han sido los principales compradores del café (y/o derivados) de la Organización? #ENCUESTADOR(A): Indique máximo tres.	1. _____ 2. _____ No hay más compradores 1 ☐ → 848 3. _____ No hay más compradores 1 ☐ → 848 4. _____ No hay más compradores 1 ☐ → 848 5. _____
848	¿Cuáles son o han sido los principales proveedores de insumos para el café (y/o derivados) de la Organización y/o sus asociados? #ENCUESTADOR(A): Indique máximo cinco.	1. _____ 2. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 849 3. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 849 4. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 849 5. _____
849	¿Cuáles son o han sido los principales proveedores de material vegetal para el café (y/o derivados) de la Organización y/o sus asociados? #ENCUESTADOR(A): Indique máximo cinco.	1. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 850 2. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 850 3. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 850 4. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 850 5. _____
850	#ENCUESTADOR(A): ¿De dónde se obtuvo la información referente a las ventas?	a. La suministró el encuestado sin tener ningún soporte (Memoria del encuestado) ☐ b. El encuestado suministró la información que estaba en cuadernos sin sistematizar ☐ c. El encuestado suministró la información que estaba sistematizada ☐ d. El encuestado tenía soportes de la información, pero no permitió verla ☐

IX. PRODUCCIÓN Y VENTAS: SÓLO PARA ORGANIZACIONES INVOLUCRADAS EN LA CADENA DE CAUCHO NATURAL

900	#ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 604, ¿marcó "caucho y derivados"?	Si 1. ☐ → 925 No 2. ☐	
901	#ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 607, ¿marcó 1 o 2 en Caucho natural?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1000	
#ENCUESTADOR(A): A continuación, le vamos a realizar algunas preguntas sobre las ventas totales de la organización en los últimos años, para lo que le solicito la información de registro de los últimos dos años (desde 2018) o desde cuando esté disponible.			
VENTAS		a. VALOR (\$)	b. CANTIDAD c. UNIDAD
902	Ventas totales caucho natural/coágulo/látex en 2019:	\$ No hubo ventas 0 ☐ → 913	b. c. K Ibs 1. ☐ Ibs 2. ☐
903	Ventas totales de caucho natural/coágulo/látex en el mercado nacional en 2019:	\$ No hubo ventas 0 ☐ ↓	b. c. K Ibs 1. ☐ Ibs 2. ☐
904	Ventas totales de caucho natural/coágulo/látex vendidas a empresas manufactureras o industriales en el mercado nacional en 2019:	\$ No hubo ventas 0 ☐ ↓	b. c. K Ibs 1. ☐ Ibs 2. ☐
905	Ventas totales de caucho natural/coágulo/látex vendidas a través de contratos o convenios con clientes en 2019:	\$ No hubo ventas 0 ☐ ↓	b. c. K Ibs 1. ☐ Ibs 2. ☐
906	Ventas totales de caucho natural/coágulo/látex cuyo destino fue la exportación en 2019:	\$ No hubo ventas 0 ☐ ↓	b. c. K Ibs 1. ☐ Ibs 2. ☐

Evaluación de resultados del programa PAC-Iniciativa a Organizaciones APLIADCO, V.30 de marzo 2020

13

907	En 2019, ¿vendieron caucho natural/coágulo/látex de primera calidad?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 910
908	Este caucho de primera calidad, ¿lo vendieron a precios diferenciados?	Si 1. ☐ No 2. ☐
909	¿Cuál fue el total de ventas de caucho natural de primera calidad en 2019?	a. Valor: \$ b. Cantidad c. Unidad: Kilos 1. ☐ litros 2. ☐
910	En 2019, ¿vendieron caucho natural/coágulo/látex con alguna certificación (origen, sostenibilidad u otra)?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 913
911	Este caucho natural certificado, ¿lo vendieron a precios diferenciados?	Si 1. ☐ No 2. ☐
912	¿Cuál fue el total de ventas de caucho certificado en 2019?	a. Valor: \$ b. Cantidad c. Unidad: Kilos 1. ☐ litros 2. ☐
913	En 2019, ¿vendieron productos procesados de caucho natural?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 926
913	Ventas totales de caucho procesados de caucho (derivados) cuyo destino fue la exportación:	a. Valor: \$ No hubo ventas 0 ☐ → 914 b. Cantidad c. Unidad: Kilos 1. ☐ litros 2. ☐
914	¿Cuáles de estos productos procesados de caucho vendieron en 2019?	a. Caucho técnicamente especificado Si 1. ☐ No 2. ☐ b. Látex crepado Si 1. ☐ No 2. ☐ c. Látex centrifugado Si 1. ☐ No 2. ☐ d. Otro, ¿Cuál (es)? Si 1. ☐ No 2. ☐ → 915 e. Otro, ¿Cuál (es)? Si 1. ☐ No 2. ☐
915	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 914a, ¿marcó "Si"?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 917
916	¿Cuál fue el valor y cantidad total de ventas de caucho técnicamente especificado en 2019?	a. \$ b. cantidad Kilos
917	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 914b, ¿marcó "Si"?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 919
918	¿Cuál fue el valor y cantidad total de ventas de látex crepado en 2019?	a. \$ b. cantidad c. unidad Kg 2. ☐ Otro, ¿Cuál? 3. ☐
919	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 914c, ¿marcó "Si"?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 921
920	¿Cuál fue el total de ventas de látex centrifugado en 2019?	a. \$ b. cantidad c. unidad Kg 2. ☐ Otro, ¿Cuál? 3. ☐
921	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 914d, ¿marcó "Si"?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 926
922	¿Cuál fue el valor y cantidad total de ventas de _____ (mencione producto 914d.) en 2019?	a. \$ b. cantidad c. unidad Kg 2. ☐ Otro, ¿Cuál? 3. ☐
923	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 914e, ¿marcó "Si"?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 926
924	¿Cuál fue el valor y cantidad total de ventas de _____ (mencione producto 914e.) en 2019?	a. \$ b. cantidad c. unidad Kg 2. ☐ Otro, ¿Cuál? 3. ☐ → 926
925	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 604, ¿marcó "caucho y derivados"?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1033

VENTAS		a. VALOR (\$)	b. CANTIDAD c. UNIDAD
926	Ventas totales de caucho natural en 2018:	\$ No hubo ventas 0 ☐ → 928 Valor no disponible 1 ☐ ↓	b. c. Kilos 1. ☐ Litros 2. ☐
927	Ventas totales de caucho natural cuyo destino fue la exportación en 2018:	\$ No hubo ventas 0 ☐ ↓ Valor no disponible 1 ☐ ↓	b. c. Kilos 1. ☐ Litros 2. ☐
928	Ventas totales de caucho procesado (derivados) en 2018:	\$ No hubo ventas 0 ☐ → 938 Valor no disponible 1 ☐ ↓	b. c. Kilos 1. ☐ Litros 2. ☐
929	Ventas totales de caucho procesado (derivados) cuyo destino fue la exportación en 2018:	\$ No hubo ventas 0 ☐ ↓ Valor no disponible 1 ☐ ↓	b. c. Kilos 1. ☐ Litros 2. ☐
938	¿Cuáles son o han sido los principales compradores del caucho (y/o derivados) de la Organización? #ENCUESTADOR(A): Indique máximo cinco.	1. _____ 2. _____ No hay más compradores 1 ☐ → 939 3. _____ No hay más compradores 1 ☐ → 939 4. _____ No hay más compradores 1 ☐ → 939 5. _____	
939	¿Cuáles son o han sido los principales proveedores de insumos para el caucho natural (y/o derivados) de la Organización y/o sus asociados? #ENCUESTADOR(A): Indique máximo cinco.	1. _____ 2. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 940 3. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 940 4. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 940 5. _____	
940	¿Cuáles son o han sido los principales proveedores de material vegetal para el caucho natural (y/o derivados) de la Organización y/o sus asociados? #ENCUESTADOR(A): Indique máximo cinco.	1. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 941 2. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 941 3. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 941 4. _____ No hay más proveedores 1 ☐ → 941 5. _____	
941	#ENCUESTADOR(A): ¿De dónde se obtuvo la información referente a las ventas?	a. La suministró el encuestado sin tener ningún soporte (Memoria del encuestado) b. El encuestado suministró la información que estaba en cuadernos sin sistematizar c. El encuestado suministró la información que estaba sistematizada d. El encuestado tenía soportes de la información, pero no permitió verla	☐ ☐ ☐ ☐

X. PRODUCCIÓN Y VENTAS: SÓLO PARA ORGANIZACIONES INVOLUCRADAS EN LA CADENA DE LÁCTEOS

1000	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 604, ¿marcó "lácteos y derivados"?	Si 1. ☐ → 1033 No 2. ☐
1001	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 607, ¿marcó 1 o 2 en Lácteos?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1100
ENCUESTADOR(A): A continuación, le vamos a realizar algunas preguntas sobre las ventas totales de la organización en los últimos años, para lo que le solicito la información de registro de los últimos dos años (desde 2018) o desde cuando esté disponible. Por favor indique las siguientes cifras:		
	VENTAS	a. VALOR (\$) b. CANTIDAD EN LITROS
1002	Ventas totales de leche cruda en 2019:	\$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] No hubo ventas 0 ☐ → 1005
1003	Total, de leche cruda vendida a empresas manufactureras o industriales en el mercado nacional en 2019:	\$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] No hubo ventas 0 ☐ ↓
1004	Total, de leche cruda vendida a través de contratos o convenios con clientes en 2019:	\$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] No hubo ventas 0 ☐ ↓
1005	Ventas totales de leche refrigerada en 2019:	\$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] No hubo ventas 0 ☐ → 1008
1006	Total, de leche refrigerada vendida a empresas manufactureras o industriales en el mercado nacional en 2019:	\$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] No hubo ventas 0 ☐ ↓
1007	Total, de leche refrigerada vendida a través de contratos o convenios con clientes en 2019:	\$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] No hubo ventas 0 ☐ ↓
1008	En 2019, ¿vendieron leche de primera calidad (por composición y calidad bacteriológica)?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1011
1009	Esta leche de primera calidad, ¿fue vendida a precios diferenciados?	Si 1. ☐ No 2. ☐
1010	¿Cuál fue el total de ventas de leche de primera calidad en 2019?	a. Valor: \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. Cantidad: [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] Litros
1011	En 2019, ¿vendieron leche con alguna certificación (BPG, brucelosis, tuberculosis y otros)?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1014
1012	La leche con certificación ¿fue vendida a precios diferenciados?	Si 1. ☐ No 2. ☐
1013	¿Cuál fue el total de ventas de leche con certificación en 2019?	a. Valor: \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. Cantidad: [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] Litros
1014	En 2019, ¿vendieron productos lácteos procesados?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1034
1014a	Ventas totales de productos derivados cuyo destino fue la exportación en 2019	a. Valor: \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] No hubo ventas 0 ☐ → 1015 b. Cantidad: [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg 2. ☐ Lts 3. ☐ Otro, 4. ☐ ¿Cuál?
1015	¿Cuáles de estos productos lácteos procesados vendieron en 2019?	a. Mantequilla Si 1. ☐ No 2. ☐ b. Queso Si 1. ☐ No 2. ☐ c. Yogurt Si 1. ☐ No 2. ☐ d. Leche en polvo Si 1. ☐ No 2. ☐ e. Otro, ¿Cuál (es)? Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1016 f. Otro, ¿Cuál (es)? Si 1. ☐ No 2. ☐
1016	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 1015a, ¿marcó "Si"?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1018
1017	¿Cuál fue el total de ventas de mantequilla en 2019?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg 2. ☐ Lts 3. ☐ Otro, 4. ☐ ¿Cuál?
1018	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 1015b, ¿marcó "Si"?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1025
1019	¿Cuál fue el total de ventas de queso en 2019?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg 2. ☐ Lts 3. ☐ Otro, 4. ☐ ¿Cuál?
1020	En 2019, ¿vendieron queso con alguna certificación?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1023
1021	¿Tuvieron precios diferenciados para el queso con certificación?	Si 1. ☐ No 2. ☐

1022	De ese total de ventas de queso en 2019, ¿cuál fue el valor y cantidad total de las ventas de queso con certificación?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg. 2. ☐ Lts. 3. ☐ Otro, 4. ☐ ¿Cuál?
1023	En 2019, ¿exportaron queso?	Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 1025
1024	¿A cuánto correspondió el total de queso exportado por la organización en 2019?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg. 2. ☐ Lts. 3. ☐ Otro, 4. ☐ ¿Cuál?
1025	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 1015c, ¿marcó "Sí"?	Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 1027
1026	¿Cuál fue el valor y cantidad total de ventas de Yogurt en 2019?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg. 2. ☐ Lts. 3. ☐ Otro, 4. ☐ ¿Cuál?
1027	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 1015d, ¿marcó "Sí"?	Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 1029
1028	¿Cuál fue el valor y cantidad total de ventas de leche en polvo en 2019?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg. 2. ☐ Lts. 3. ☐ Otro, 4. ☐ ¿Cuál?
1029	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 1015e, ¿marcó "Sí"?	Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 1034
1030	¿Cuál fue el valor y cantidad total de ventas de _____ (mencione producto 1015e.) en 2019?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg. 2. ☐ Lts. 3. ☐ Otro, 4. ☐ ¿Cuál?
1031	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 1015f, ¿marcó "Sí"?	Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 1034
1032	¿Cuál fue el valor y cantidad total de las ventas de _____ (mencione producto 1015f.) en 2019?	a. \$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] b. cantidad [] [] [] [] [] [] [] [] c. unidad Kg. 2. ☐ Lts. 3. ☐ Otro, 4. ☐ ¿Cuál?
1033	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 604, ¿marcó "lácteos y derivados"?	Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 1157
VENTAS		a. VALOR (\$)
1034	Ventas totales de leche cruda en 2018:	\$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] No hubo ventas 0 ☐ Valor no disponible 1 ☐
1037	Ventas totales de leche refrigerada en 2018:	\$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] No hubo ventas 0 ☐ Valor no disponible 1 ☐
1040	Ventas totales de derivados (productos procesados de leche) en 2018:	\$ [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] No hubo ventas 0 ☐ Valor no disponible 1 ☐
1043	¿Cuáles son (han sido) los principales compradores de lácteos de la Organización?	1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____
ENCUESTADOR(A): Indique máximo cinco.		No hay más compradores 1 ☐ → 1044

XII. PATRIMONIO E INVERSIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

TIPO DE INMUEBLE O EQUIPOS	a. La Organización tuvo acceso a _____ en 2019: 1. Sí 2. No	b. ¿Le/el _____ es propio(s) o arrendado(s)? a. Propio b. Arrendado	c. ¿Cuántos/as _____ son propios?	d. Valor total de las(los) _____ propias: (\$)	e. En 2019, ¿Cuánto invirtió la organización para la adquisición de _____? (\$)
1201 Sede/oficina sin bodega	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1202 Banco de herramientas y/o maquinaria	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1203 Tractor	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1204 Centro de beneficio	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1205 Centro de acopio	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1206 Banco forajero/cultivo comunitario	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1207 Sede/oficina con bodega	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1208 Empecadora	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1209 Tanque de frío	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1210 Planta de energía	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1211 Despujado ra	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1212 Equipo de transformación	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1213 Trilladora	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1214 Tostadora	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1215 Pulverizador a	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1216 Cregadora	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1217 Centrifugadora	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1218 Laboratorio de calidad	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1220 Equipo de cómputo	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1221 Camión	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1222 Camioneta	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1223 Vehiculocar ro	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1224 Moto	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1225 Muebles y enseres	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1226 Almacén de insumos	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____
1227 Almacén de ventas	1 ☐ → 2 ☐ ↓	a. ☐ b. ☐	_____	_____	_____

TIPO DE INMUEBLE O EQUIPO		f. ¿Las(los) funcionan?	g. ¿En qué estado están las(los)?	h. ¿Cuántos(as) arrendadas?	i. Valor total del arrendamiento	j. ¿En qué estado están las(los) que arriendan?
		1. Todos 2. Algunos 3. Ninguno	1. Excelente(s) 2. Muy bueno(s) 3. Bueno(s) 4. Regular(es) 5. Deficiente(s)	¿Hago esta pregunta sólo en la pregunta 7b. Arrendada, de lo contrario pase a la otra pregunta.		1. Excelente(s) 2. Muy bueno(s) 3. Bueno(s) 4. Regular(es) 5. Deficiente(s)
1201	Sede	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1202	Banco de herramientas y/o maquinaria	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1203	Tractor	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1204	Centro de beneficio	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1205	Centro de acopio	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1206	Banco forajero/cultivo o comunitario	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1207	Bodega	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1208	Empacadora	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1209	Tanque de frío	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1210	Planta de energía	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1211	Despulpadora	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1212	Equipo de transformación	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1213	Triladora	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1214	Tostadora	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1215	Pulverizadora	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1216	Crepadora	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1217	Centrifugadoras	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1218	Laboratorio de calidad	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1220	Equipo de cómputo	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1221	Camión	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1222	Camioneta	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1223	Vehículo/carro	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1224	Moto	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1225	Muebles y enseres	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1226	Almacén de insumos	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	
1227	Almacén de ventas	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐			\$	

¿Qué infraestructura o equipos requiere la Organización para iniciar o mejorar la transformación del producto?				
ENCUESTADOR(A): indique máximo tres en orden de importancia				
1228	a. Sede	☐	j. Planta de energía	☐
	b. Banco de herramientas y/o maquinaria	☐	k. Despujadora	☐
	c. Tractor	☐	l. Equipo de transformación	☐
	d. Centro de beneficio	☐	m. Trilladora	☐
	e. Centro de acopio	☐	n. Tostadora	☐
	f. Banco fonojercicativo comunitario	☐	o. Pulverizadora	☐
	g. Bodega	☐	p. Creadora	☐
	h. Empacadora	☐	q. Centrífuga	☐
	i. Tanque de frío	☐	r. Laboratorio de calidad	☐
		s. Oficina	☐	
		t. Equipo de cómputo	☐	
		u. Camión	☐	
		v. Camioneta	☐	
		w. Vehículo/cerco	☐	
		x. Moto	☐	
		y. Muebles y enseres	☐	
		z. Almacén de insumos	☐	
		aa. Almacén de ventas	☐	

XIII. INFRAESTRUCTURA

III. INFRAESTRUCTURA			
1301	La vía de acceso a la Sede principal de la Organización de productores es principalmente: ENCUESTADOR(A): (Tener como referencia los últimos cinco kilómetros antes de llegar a la sede principal)		Carretera pavimentada 1 ☐ Carretera destapada 2 ☐ Camino o trocha 3 ☐ Otro 4 ☐ Muy bueno 1 ☐ Bueno 2 ☐ Ni bueno, ni malo 3 ☐ Malo 4 ☐ Muy malo 5 ☐
1302	¿Cómo califica el estado de las vías del municipio?		Directamente en la Organización 1 ☐ → 1307 Centro poblado/comunidad 2 ☐ Cabecera municipal 3 ☐ Capital de departamento más cercana 4 ☐ Planta de producción de la Industria 5 ☐ Otro 6 ☐ La Organización no comercializa 7 ☐ → 1307
1303	¿En qué lugar comercializan la mayor parte de la producción?		
1304	¿Cuánto tiempo les toma ir desde el lugar de acopio de la producción hasta el lugar donde comercializan la mayor parte de la producción (Lugar registrado en la pregunta 1303)?		a. En verano: a. Días b. Horas c. Minutos b. En invierno: a. Días b. Horas c. Minutos
1305	¿Cuál es el costo estimado de transporte de su producto desde el lugar de acopio de la producción hasta el lugar donde comercializan la mayor parte de la producción (Lugar registrado en la pregunta 1303)?		a. En verano: \$ b. En invierno: \$ No 1 ☐ Buto 2 ☐ Carga 3 ☐ Canasta 4 ☐ Canina 5 ☐ Otro, ¿cual? 6 ☐
1306	¿Presentan alguna(s) de esta(s) dificultades para el transporte del producto al lugar donde comercializan la mayor parte de la producción?		a. Inseguridad Si 1. ☐ No 2. ☐ b. Mal estado de las vías Si 1. ☐ No 2. ☐ c. Largas distancias Si 1. ☐ No 2. ☐ d. Problemas climáticos Si 1. ☐ No 2. ☐ e. Poca disponibilidad de transporte Si 1. ☐ No 2. ☐
1307	¿Cuánto tiempo les toma ir desde la sede principal de la Organización de Productores hasta la cabecera municipal más próxima?		a. En verano: a. Días b. Horas c. Minutos Está ubicada en la cabecera municipal 1. ☐ → 1309 b. En invierno: a. Días b. Horas c. Minutos
1308	En promedio, ¿cuánto cuesta desplazarse desde la Organización de Productores hasta la cabecera municipal más próxima?		\$
1309	¿Cuánto tiempo les toma ir desde la sede principal de la Organización de Productores hasta la capital de departamento más próxima?		a. En verano: a. Días b. Horas c. Minutos b. En invierno: a. Días b. Horas c. Minutos
1310	En promedio, ¿cuánto cuesta desplazarse desde la Organización de Productores hasta la capital de departamento más próxima?		\$
1311	En la última semana, ¿la afectó el acopio, procesamiento u otro proceso o servicio prestado por la Organización?	a. Interrupción del servicio de electricidad NA3. ☐ No2. ☐ Si1. ☐ b. Variación de voltaje en el suministro de energía NA3. ☐ No2. ☐ Si1. ☐	b. ¿Cuántas veces en la última semana? b. ¿Cuántas veces en la última semana?
1312	¿Cómo califica el servicio de energía?		Muy bueno 1 ☐ Bueno 2 ☐ Ni bueno, ni malo 3 ☐ Malo 4 ☐ Muy malo 5 ☐

XIV. SERVICIOS

1401	¿Actualmente la organización presta a sus asociados el servicio de ...?	a. Venta de insumos b. Selección c. Lavado d. Empaque e. Beneficio o acopio f. Almacenamiento g. Control de calidad h. Estudio de suelos i. Procesamiento j. Transporte k. Arriendo de maquinaria l. Otro, ¿Cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐
1402	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 607, ¿marcó 1 o 2 en Cacao?		
1403	¿La Organización realiza procesos de transformación del producto?	Si 1. ☐ No 2. ☐	→1405
1404	¿Cuáles?	a. prensado b. Preparación de barras, dulces o confites c. Preparación de licor derivado del cacao d. Transformación hasta la conversión del cacao en chocolate de mesa e. Otro, ¿Cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐
1405	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 607, ¿marcó 1 o 2 en Café?		
1406	¿La Organización realiza procesos de transformación del producto?	Si 1. ☐ No 2. ☐	→1408
1407	¿Cuáles?	a. Testar café b. Moler Café c. Preparación de licor de café d. Preparación de confites, dulces o derivados similares de café e. Otro, ¿Cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐
1408	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 606, ¿marcó "Si en Caucho"?		
1409	¿La Organización realiza procesos de transformación del producto?	Si 1. ☐ No 2. ☐	→1411
1410	¿Cuáles?	a. Crepar caucho b. Centrifugar caucho c. Transformar el caucho en técnicamente especificado d. Otro, ¿Cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐
1411	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 607, ¿marcó 1 o 2 en Leche?		
1412	¿La Organización realiza procesos de transformación del producto?	Si 1. ☐ No 2. ☐	→1414
1413	¿Cuáles?	a. Pulverizar b. Producción de derivados Otro, ¿Cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐
1414	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 607, ¿marcó 1 o 2 en mora/ coco/ plátano?		
1415	¿La Organización realiza procesos de transformación del producto?	Si 1. ☐ No 2. ☐	→1417
1416	¿Cuáles?	a. Despulpar b. Transformar la pulpa en mermelada Otro, ¿Cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐
1417	¿Sus compradores exigen alguna especificación o estándar para la compra de sus productos?	Si 1. ☐ No 2. ☐	→1428
1418	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 607, ¿marcó 1 o 2 en Cacao?		
1419	¿Cuál(es) especificaciones para el cacao?	a. Porcentaje de humedad b. Porcentaje de impurezas c. Porcentaje de grano partido d. Porcentaje de grano insuficientemente fermentado e. Otro, ¿Cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐
1420	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 607, ¿marcó 1 o 2 en Café?		
		Si 1. ☐ No 2. ☐	→1422

1421	¿Cuál(es) especificaciones para el café?	a. Porcentaje de humedad b. Porcentaje de impurezas c. Porcentaje de grano partido d. Otro, ¿Cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐
1422	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 607, ¿marcó 1 o 2 en Leche?		
1423	¿Cuál(es) especificaciones para la leche?	a. Acidaz b. Recuento bacteriológico c. Otro, ¿Cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐
1424	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 607, ¿marcó 1 o 2 en Caucho?		
1425	¿Cuál(es) especificaciones para el caucho?	a. Porcentaje de humedad b. Porcentaje de impurezas c. Otro, ¿Cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐
1426	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 607, ¿marcó 1 o 2 en mora/ coco/ plátano?		
1427	¿Cuál(es) especificaciones para la/el mora/ coco/ plátano?	a. Tamaño b. Otro, ¿Cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐
1428	¿La Organización verifica que los productores cumplan con las normas y estándares del comprador?		
1428a	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 602, ¿marcó 1?		
1428b	ENCUESTADOR(A): Realice esta pregunta si hay más de dos productos marcados en la pregunta 3, de lo contrario marque 1 y 2 a los productos registrados en pregunta 3.		
	¿De los productos marcados en la pregunta pregunta 3, usted cuáles considera que son los dos más importante para la organización?		a. Cacao ☐ b. Café ☐ c. Caucho natural ☐ d. Lácteos ☐ e. Mora/ coco/ plátano ☐
	¿El producto (Encuestador(a): mencione el primer producto de Pregunta 607 o de pregunta 1428b) cuenta con alguna de estas certificaciones?		
1429	a. Comercio justo b. Rainforest Alliance c. 4c d. UTZ Certified e. Origen f. Sostenibilidad g. Otro, ¿cuál?	No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐	a. ¿Algún comprador la exige? b. ¿Algún comprador la exige? c. ¿Algún comprador la exige? d. ¿Algún comprador la exige? e. ¿Algún comprador la exige? f. ¿Algún comprador la exige?
	¿El producto (Encuestador(a): mencione el segundo producto de Pregunta 607 o de pregunta 1428b) cuenta con alguna de estas certificaciones?		
1430	a. Comercio justo b. Rainforest Alliance c. 4c d. UTZ Certified e. Origen f. Sostenibilidad g. Otro, ¿cuál?	No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐	a. ¿Algún comprador la exige? b. ¿Algún comprador la exige? c. ¿Algún comprador la exige? d. ¿Algún comprador la exige? e. ¿Algún comprador la exige? f. ¿Algún comprador la exige?
1431	¿El producto (Encuestador(a): mencione el primer producto de Pregunta 607 o de pregunta 1428b) tiene?		
	a. Registro Invima b. Marca Registrada c. Empaque (envase) al granel d. Empaque (envase) al detal e. Código de barras f. Etiqueta con logo	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐	
1432	¿El producto (Encuestador(a): mencione el segundo producto de Pregunta 607 o de pregunta 1428b) tiene?		
	a. Registro Invima b. Marca Registrada c. Empaque (envase) al granel d. Empaque (envase) al detal e. Código de barras f. Etiqueta con logo	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐	
1433	¿La Organización implementa el modelo logístico para la comercialización de sus productos? <i>Modelo logístico: hace referencia a tener rutas críticas para llegar al mercado de destino en menor tiempo y con menores costos</i>		
1434	¿Cuánto tiempo transcurre desde el momento en que los productos llegan al centro de acopio hasta el momento en que se entrega en la puerta del cliente?		
1435	a. Días b. Horas c. Minutos No sabe 1. ☐		
1436	¿La Organización cuenta con un Fondo de capital de trabajo?		
1437	Valor: \$		
	Durante el último año, ¿La Organización ha prestado el servicio de asistencia técnica?		
	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1446		

1438	¿Con cuántas personas (asistentes técnicos) han contado para la prestación del servicio durante el último año?		
1439	¿Cuántos son técnicos o tecnólogos?		
1440	¿Cuántos son profesionales?		
1441	Durante el último año, ¿cuántas visitas de asistencia técnica realizaron?		
1442	¿Cuántos productores recibieron estas visitas de asistencia técnica en 2019?		
1443	En promedio, ¿cuánto duró cada visita de asistencia técnica a los productores?	a. Horas	b. Días
1444	¿En qué temas realizaron la asistencia técnica?	a. Manejo de cultivo	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. Manejo del Hato	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. Buenas prácticas	Si 1. ☐ No 2. ☐
		d. Manejo del suelo	Si 1. ☐ No 2. ☐
		e. Postcosecha	Si 1. ☐ No 2. ☐
		f. Manejo de plagas y enfermedades	Si 1. ☐ No 2. ☐
1445	En 2019, ¿Cómo financiaron las actividades de asistencia técnica?	a. Recursos propios	No 2. ☐ Si 1. ☐
		b. Recursos privados	No 2. ☐ Si 1. ☐
		c. Recursos públicos	No 2. ☐ Si 1. ☐
		d. Cooperación internacional	No 2. ☐ Si 1. ☐
1446	¿La Organización cuenta con _____?	a. Cuenta de ahorro	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. Cuenta Corriente	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. CDT	Si 1. ☐ No 2. ☐
		d. Otro instrumento de depósito y ahorro	Si 1. ☐ No 2. ☐
1447	En 2019, ¿La Organización utilizó crédito bancario?	Si 1. ☐ No 2. ☐	→1449
1448	¿Con quién?	a. Banco Agrario	No 2. ☐ Si 1. ☐
		b. Entidades bancarias diferentes al Banco Agrario	No 2. ☐ Si 1. ☐
		c. Clientes	No 2. ☐ Si 1. ☐
		d. Programa del Gobierno	No 2. ☐ Si 1. ☐
		e. ONG	No 2. ☐ Si 1. ☐
1449	En 2019, ¿La Organización tiene crédito con proveedores?	Si 1. ☐ No 2. ☐	→1451
1450	¿Con quién?	a. Almacén de insumos	No 2. ☐ Si 1. ☐
		b. Proveedor de material vegetal	No 2. ☐ Si 1. ☐
		c. Proveedor de herramientas	No 2. ☐ Si 1. ☐
		d. Otro, ¿Cuál?	No 2. ☐ Si 1. ☐
1451	En 2019, ¿La Organización utilizó algún seguro para la maquinaria, la producción agrícola u otro?	Si 1. ☐ No 2. ☐	
1452	¿La Organización presta el servicio de _____ a sus asociados?	a. Micro seguro	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. Seguro de vida	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. Microcrédito	Si 1. ☐ No 2. ☐
		d. Fondo Rotatorio	Si 1. ☐ No 2. ☐

1453	1. En el último año, ¿La Organización recibió información sobre: _____?		2. ¿De qué fuente(s) recibió la información? 1. Proveedores de insumos 2. Intermediarios 3. Compradores 4. Grupo (Federación) 5. Entidades no gubernamentales 6. Entidades gubernamentales 7. Universidades 8. Radio, TV 9. Mensajes de texto 10. Internet, correo electrónico	3. ¿Con qué frecuencia recibió la información? 1. Rara vez 2. Algunas veces 3. Frequentemente 4. Muy frecuentemente
	a. Precios	No 2. ☐ ↓ ☐ Si 1. ☐ →	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9 ☐ 10 ☐	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐
	b. Calidad	No 2. ☐ ↓ ☐ Si 1. ☐ →	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9 ☐ 10 ☐	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐
	d. Certificaciones	No 2. ☐ ↓ ☐ Si 1. ☐ →	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9 ☐ 10 ☐	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐
	e. Posibles proveedores	No 2. ☐ ↓ ☐ Si 1. ☐ →	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9 ☐ 10 ☐	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐
	f. Posibles compradores	No 2. ☐ ↓ ☐ Si 1. ☐ →	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9 ☐ 10 ☐	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐
1455	¿La Organización cuenta con acceso a internet?		Si 1. ☐ No 2. ☐	
1456	¿La Organización cuenta con página web?	No 2. ☐ ↓ ☐ Si 1. ☐ →	b. Indique: www. _____	

XV. ALIANZAS, CONVENIOS, CONTRATOS

1500a	¿En el 2018 contó con acuerdos de compra con sus proveedores?		Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1501		
1500b	¿Qué tan satisfecho se encuentra con los acuerdos firmados con sus proveedores en 2018?		Muy satisfecho 1 ☐ Satisfecho 2 ☐ Poco satisfecho 3 ☐ Insatisfecho 4 ☐		
1500c	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 603. ¿marcó 1?		Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1501		
1500d	¿En el 2018 contó con acuerdos, contratos o convenios para la comercialización?		Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1507		
1500e	1. ¿Con quiénes se realizaron estas alianzas en 2018?	2. ¿Cuánto venden?	3. ¿A qué precio? (Por tonelada o litro) a. Precio (\$) b. Unidad: 1. Ton 2. Kg 3. Lta 4. Otro, ¿Cuál? _____	4. ¿Con qué frecuencia se realizan los pagos? 1. Pago inmediato 2. Semanalmente 3. Mensualmente 4. A 90 días 5. Con una frecuencia mayor	5. ¿El acuerdo, contrato o convenio es firmado o verbal? 1. Firmado 2. Verbal
	a. _____	\$ _____	a. \$ _____ b. 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4. ¿Cuál?	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐	1 ☐ 2 ☐
	b. _____	\$ _____	a. \$ _____ b. 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4. ¿Cuál?	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐	1 ☐ 2 ☐
	No hay más alianzas 1. ☐ → 1505				
	c. _____	\$ _____	a. \$ _____ b. 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4. ¿Cuál?	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐	1 ☐ 2 ☐
	No hay más alianzas 1. ☐ → 1505				
d. _____	\$ _____	a. \$ _____ b. 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4. ¿Cuál?	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐	1 ☐ 2 ☐	
No hay más alianzas 1. ☐ → 1505					
e. _____	\$ _____	a. \$ _____ b. 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4. ¿Cuál?	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐	1 ☐ 2 ☐	
No hay más alianzas 1. ☐ → 1505					
1501	¿En el 2019 contó con acuerdos de compra con sus proveedores?		Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1502a		
1502	¿Qué tan satisfecho se encuentra con los acuerdos firmados con sus proveedores?		Muy satisfecho 1 ☐ Satisfecho 2 ☐ Poco satisfecho 3 ☐ Insatisfecho 4 ☐		

1502a	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 602, ¿marcó 1?		Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1506a
1503	¿En el 2019 contó con acuerdos, contratos o convenios para la comercialización?		Si 1. ☐ No 2. ☐ → 1507
1504	1. ¿Con quiénes se realizaron estas alianzas en 2019?	2. ¿Cuánto venden?	3. ¿A qué precio? (Por tonelada o litro) a. Precio (\$) b. Unidad 1. Ton 2. Kg 3. Lit 4. Otro ¿Cuál?
	a.	\$	a. \$ b. 1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ¿Cuál?
	b.	\$	a. \$ b. 1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ¿Cuál?
	No hay más alianzas 1. ☐ → 1505		
	c.	\$	a. \$ b. 1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ¿Cuál?
	No hay más alianzas 1. ☐ → 1505		
	d.	\$	a. \$ b. 1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ¿Cuál?
	No hay más alianzas 1. ☐ → 1505		
	e.	\$	a. \$ b. 1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ¿Cuál?
	No hay más alianzas 1. ☐ → 1505		
1505	¿Cómo califica el poder de negociación que tuvo la Organización para el establecimiento de estos acuerdos, contratos o convenios?		Muy alto 1 ☐ Alto 2 ☐ Ni alto ni bajo 3 ☐ Bajo 4 ☐ Muy bajo 5 ☐
1506	¿Qué tan satisfecho se encuentra con los acuerdos, contratos o convenios establecidos para la comercialización?		Muy satisfecho 1 ☐ Satisfecho 2 ☐ Poco satisfecho 3 ☐ Insatisfecho 4 ☐
1506a	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 602, ¿marcó 1?		Si 1. ☐ → 1507 No 2. ☐
1506b	ENCUESTADOR(A): Reslice esta pregunta si hay más de dos productos marcados en la pregunta 3, de lo contrario marque 1 y 2 a los productos registrados en pregunta 3.		a. Cacao ☐ b. Café ☐ c. Caucho natural ☐ d. Lácteos ☐ e. Morra/ coco / plátano ☐
1507	¿De los productos marcados en la pregunta 3, usted cuáles considera que son los dos más importantes para la organización?		Muy alta 1 ☐ Alta 2 ☐ Ni alta ni baja 3 ☐ Baja 4 ☐ Muy baja 5 ☐
1508	¿Cómo califica el nivel de la competencia (precio, calidad, oferta y demanda) en la cadena de (Encuestador(a): mencione el primer producto de Pregunta 607 o de pregunta 1506b)?		Muy alta 1 ☐ Alta 2 ☐ Ni alta ni baja 3 ☐ Baja 4 ☐ Muy baja 5 ☐
1509	¿Considera que la competencia en la cadena de (Encuestador(a): mencione el segundo producto de Pregunta 607 o de pregunta 1506b) perjudica la actividad económica de la Organización y sus miembros?		Mucho 1 ☐ Bastante 2 ☐ Algo 3 ☐ Poco 4 ☐ Nada 5 ☐
1510	¿Considera que la competencia en la cadena de (Encuestador(a): mencione el segundo producto de Pregunta 607 o de pregunta 1506b) perjudica la actividad económica de la Organización y sus miembros?		Mucho 1 ☐ Bastante 2 ☐ Algo 3 ☐ Poco 4 ☐ Nada 5 ☐

1511	¿Considera que su (Encuestador(a): mencione el primer producto de Pregunta 607 o de pregunta 1506b) es competitivo por:		a. Precio	Sí 1. ☐ No 2. ☐
			b. Calidad	Sí 1. ☐ No 2. ☐
			c. Mercadeo	Sí 1. ☐ No 2. ☐
			d. Diferenciación	Sí 1. ☐ No 2. ☐
1512	¿Considera que su (Encuestador(a): mencione el segundo producto de Pregunta 607 o de pregunta 1506b) es competitivo por:		a. Precio	Sí 1. ☐ No 2. ☐
	No hay segundo producto 1. ☐ → 1513		b. Calidad	Sí 1. ☐ No 2. ☐
			c. Mercadeo	Sí 1. ☐ No 2. ☐
			d. Diferenciación	Sí 1. ☐ No 2. ☐
1513	En 2019, ¿Participaron en Ferias Agrícolas? No 2. ☐ ↓ Sí 1. ☐ → ¿En cuántas participaron?			
1514	¿Considera que la Organización tiene capacidad para operar y mantener vías terciarias?			Sí 1. ☐ No 2. ☐
1515	¿En los últimos dos años, han realizado actividades de operación y mantenimiento de vías terciarias?			Sí 1. ☐ No 2. ☐
1516	Actualmente, ¿Cuenta con algún convenio, contrato o alianza para operar y mantener vías terciarias?			Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 1518
1517	1. ¿Estas alianzas/convenios/contratos se realizaron con: _____?	2. Esta es una entidad: 1. Pública 2. Privada 3. ONG	3. Duración total del convenio/contrato a. Años b. Meses 	4. Valor total del convenio/contrato
	a. _____	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses 	\$
	b. _____ No hay más alianzas 1. ☐ → 1518	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses 	\$
	c. _____ No hay más alianzas 1. ☐ → 1518	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses 	\$
	d. _____ No hay más alianzas 1. ☐ → 1518	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses 	\$
	e. _____ No hay más alianzas 1. ☐ → 1518	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses 	\$
1518	¿Considera que la Organización tiene capacidad para administrar sistemas de energías alternativas?			Sí 1. ☐ No 2. ☐
1519	¿En los últimos dos años, han administrado sistemas de energías alternativas?			Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 1522
1520	Actualmente, ¿Cuenta con algún convenio, contrato o alianza para administrar sistemas de energías alternativas?			Sí 1. ☐ No 2. ☐ → 1522
1521	1. ¿Estas alianzas/convenios/contratos se realizaron con: _____?	2. Esta es una entidad: 1. Pública 2. Privada 3. ONG	3. Duración total del convenio/contrato a. Años b. Meses 	4. Valor total del convenio/contrato
	a. _____	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses 	\$
	b. _____ No hay más alianzas 1. ☐ → 1522	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses 	\$
	c. _____ No hay más alianzas 1. ☐ → 1522	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses 	\$
	d. _____ No hay más alianzas 1. ☐ → 1522	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses 	\$
	e. _____ No hay más alianzas 1. ☐ → 1522	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses 	\$

1522	¿Considera que la Organización tiene capacidad para administrar sistemas de adecuación de tierras (riego y drenaje)?			Sí 1. ☐ No 2. ☐
1523	¿En los últimos dos años, han administrado sistemas de adecuación de tierras (riego y drenaje)?			Sí 1. ☐ No 2. ☐
1524	Actualmente, ¿Cuenta con algún convenio, contrato o alianza para administrar sistemas de adecuación de tierras (riego y drenaje)?			Sí 1. ☐ No 2. ☐ → FIN
1525	1. ¿Estas alianzas/convenios/contratos se realizaron con: _____?	2. Esta es una entidad: 1. Pública 2. Privada 3. ONG	3. Duración total del convenio/contrato	4. Valor total del convenio/contrato
	a. _____	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses	\$
	b. _____	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses	\$
	c. _____ No hay más alianzas 1. ☐ → Termine	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses	\$
	d. _____ No hay más alianzas 1. ☐ → Termine	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses	\$
	e. _____ No hay más alianzas 1. ☐ → Termine	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	a. Años b. Meses	\$

PUNTO GPS

ALTITUD mts	LATITUD			LONGITUD		
	Grad °	Min '	Seg "	Grad °	Min '	Seg "

¡Muchas gracias!

QUANTITATIVE SURVEY – FARMERS 2018

 USAID U.S. AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT		PAC MUESTREO ANUAL ENCUESTA A PRODUCTORES		 Fintrac Financial Inclusion and Technology for Rural Access and Credit		 conometría																													
ENCUESTADOR(A): Recuerde leer, diligenciar y hacer firmar el consentimiento informado a la persona.																																			
CONTROL OPERATIVO																																			
1. Número de identificación muestral (NIM) o ID																																			
2. Departamento y municipio de la encuesta		a. Departamento:		b. Municipio:																															
3. Nombre de la vereda:																																			
4. Encuestador(a):		Identificación:																																	
6. Fecha de la encuesta		a. Año		b. Mes		c. Día																													
1. Completa		1. ☐		7. Vivienda desocupada		7. ☐																													
2. Incompleta		2. ☐		8. No fue necesario utilizar		8. ☐																													
3. Rechazo		3. ☐		9. Cambió de residencia a otro municipio		9. ☐																													
4. Datos de localización incompletos		4. ☐		10. Evacuado con otro NIM		10. ☐																													
5. Cambio de residencia sin ubicación precisa		5. ☐		11. Otro ¿Cuál?		11. ☐																													
6. Ausente temporal		6. ☐																																	
ENCUESTADOR(A): Si selecciona alguna de las opciones 2 a 11, pase a la pregunta 1409 final a comentarios finales y termine la encuesta.																																			
TABLA DE CONTENIDO CAPÍTULOS DE LA ENCUESTA ENCUESTADOR(A): Tengo en cuenta que debe aplicar la encuesta solo por una cadena de valor, para el caso de la cadena de "frutas y hortalizas" deberá aplicar la encuesta a plátano, araza y coco o solamente mora si es necesario.		<table border="1"> <tr> <td>Capítulo I Información Demográfica</td> <td>Pase a 124 página 1</td> </tr> <tr> <td>Capítulo II Cacao</td> <td>Pase a 203 página 2</td> </tr> <tr> <td>Capítulo III Café</td> <td>Pase a 303 página 6</td> </tr> <tr> <td>Capítulo IV Caucho</td> <td>Pase a 403 página 10</td> </tr> <tr> <td>Capítulo V Frutas y hortalizas (Plátano)</td> <td>Pase a 503 página 13</td> </tr> <tr> <td>Capítulo VI Frutas y hortalizas (Araza)</td> <td>Pase a 603 página 17</td> </tr> <tr> <td>Capítulo VII Frutas y hortalizas (Coco)</td> <td>Pase a 703 página 22</td> </tr> <tr> <td>Capítulo VIII Frutas y hortalizas (Mora)</td> <td>Pase a 803 página 27</td> </tr> <tr> <td>Capítulo IX Costos (Cacao, Café y Caucho)</td> <td>Pase a 901 página 32</td> </tr> <tr> <td>Capítulo X y XI Lácteos (Lechería y/o queso)</td> <td>Pase a 1003 página 34</td> </tr> <tr> <td>Capítulo XII Costos Cadena Lácteos</td> <td>Pase a 1201 página 40</td> </tr> <tr> <td>Capítulo XIII Extensionismo y Asistencia Técnica</td> <td>Pase a 1301 página 41</td> </tr> <tr> <td>Capítulo XIV Composición del Hogar</td> <td>Pase a 1401 página 43</td> </tr> <tr> <td>Capítulo XV Georreferenciación y Revisión de encuesta</td> <td>Pase a 1501 página 43</td> </tr> </table>						Capítulo I Información Demográfica	Pase a 124 página 1	Capítulo II Cacao	Pase a 203 página 2	Capítulo III Café	Pase a 303 página 6	Capítulo IV Caucho	Pase a 403 página 10	Capítulo V Frutas y hortalizas (Plátano)	Pase a 503 página 13	Capítulo VI Frutas y hortalizas (Araza)	Pase a 603 página 17	Capítulo VII Frutas y hortalizas (Coco)	Pase a 703 página 22	Capítulo VIII Frutas y hortalizas (Mora)	Pase a 803 página 27	Capítulo IX Costos (Cacao, Café y Caucho)	Pase a 901 página 32	Capítulo X y XI Lácteos (Lechería y/o queso)	Pase a 1003 página 34	Capítulo XII Costos Cadena Lácteos	Pase a 1201 página 40	Capítulo XIII Extensionismo y Asistencia Técnica	Pase a 1301 página 41	Capítulo XIV Composición del Hogar	Pase a 1401 página 43	Capítulo XV Georreferenciación y Revisión de encuesta	Pase a 1501 página 43
Capítulo I Información Demográfica	Pase a 124 página 1																																		
Capítulo II Cacao	Pase a 203 página 2																																		
Capítulo III Café	Pase a 303 página 6																																		
Capítulo IV Caucho	Pase a 403 página 10																																		
Capítulo V Frutas y hortalizas (Plátano)	Pase a 503 página 13																																		
Capítulo VI Frutas y hortalizas (Araza)	Pase a 603 página 17																																		
Capítulo VII Frutas y hortalizas (Coco)	Pase a 703 página 22																																		
Capítulo VIII Frutas y hortalizas (Mora)	Pase a 803 página 27																																		
Capítulo IX Costos (Cacao, Café y Caucho)	Pase a 901 página 32																																		
Capítulo X y XI Lácteos (Lechería y/o queso)	Pase a 1003 página 34																																		
Capítulo XII Costos Cadena Lácteos	Pase a 1201 página 40																																		
Capítulo XIII Extensionismo y Asistencia Técnica	Pase a 1301 página 41																																		
Capítulo XIV Composición del Hogar	Pase a 1401 página 43																																		
Capítulo XV Georreferenciación y Revisión de encuesta	Pase a 1501 página 43																																		
1. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA																																			
ENCUESTADOR(A): Señor(a), vamos a comenzar la encuesta con unas preguntas sobre algunos datos del predio																																			
124. ¿Pertenece usted a algún resguardo indígena o consejo comunitario?		Si 1. ☐ No 2. ☐ → Pase a 126																																	
125. Este terreno o predio hace parte de un:		<table border="1"> <tr> <td>1. Resguardo indígena</td> <td>1. ☐</td> <td>7. Propiedad colectiva</td> <td>7. ☐</td> </tr> <tr> <td>2. Asentamiento indígena</td> <td>2. ☐</td> <td>8. Adjudicatario o comunero</td> <td>8. ☐</td> </tr> <tr> <td>3. Parcialidad indígena</td> <td>3. ☐</td> <td>9. Otra forma de tenencia</td> <td>9. ☐</td> </tr> <tr> <td>4. Territorio indígena diferente a los anteriores</td> <td>4. ☐</td> <td>10. No sabe</td> <td>10. ☐</td> </tr> <tr> <td>5. Territorios colectivos de comunidades negras titulados</td> <td>5. ☐</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>6. Territorios de ocupación colectiva de Comunidades Negras sin titulación</td> <td>6. ☐</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>						1. Resguardo indígena	1. ☐	7. Propiedad colectiva	7. ☐	2. Asentamiento indígena	2. ☐	8. Adjudicatario o comunero	8. ☐	3. Parcialidad indígena	3. ☐	9. Otra forma de tenencia	9. ☐	4. Territorio indígena diferente a los anteriores	4. ☐	10. No sabe	10. ☐	5. Territorios colectivos de comunidades negras titulados	5. ☐			6. Territorios de ocupación colectiva de Comunidades Negras sin titulación	6. ☐						
1. Resguardo indígena	1. ☐	7. Propiedad colectiva	7. ☐																																
2. Asentamiento indígena	2. ☐	8. Adjudicatario o comunero	8. ☐																																
3. Parcialidad indígena	3. ☐	9. Otra forma de tenencia	9. ☐																																
4. Territorio indígena diferente a los anteriores	4. ☐	10. No sabe	10. ☐																																
5. Territorios colectivos de comunidades negras titulados	5. ☐																																		
6. Territorios de ocupación colectiva de Comunidades Negras sin titulación	6. ☐																																		
126. ¿Cuál es la forma de tenencia de la tierra de este predio?		<table border="1"> <tr> <td>1. Propia</td> <td>1. ☐</td> <td>6. Ocupación de hecho</td> <td>6. ☐</td> </tr> <tr> <td>2. Arriendo</td> <td>2. ☐</td> <td>7. Propiedad colectiva</td> <td>7. ☐</td> </tr> <tr> <td>3. Aparcería</td> <td>3. ☐</td> <td>8. Adjudicatario o comunero</td> <td>8. ☐</td> </tr> <tr> <td>4. Usufructo</td> <td>4. ☐</td> <td>9. Otra forma de tenencia</td> <td>9. ☐</td> </tr> <tr> <td>5. Comodato</td> <td>5. ☐</td> <td>10. No sabe</td> <td>10. ☐</td> </tr> </table>						1. Propia	1. ☐	6. Ocupación de hecho	6. ☐	2. Arriendo	2. ☐	7. Propiedad colectiva	7. ☐	3. Aparcería	3. ☐	8. Adjudicatario o comunero	8. ☐	4. Usufructo	4. ☐	9. Otra forma de tenencia	9. ☐	5. Comodato	5. ☐	10. No sabe	10. ☐								
1. Propia	1. ☐	6. Ocupación de hecho	6. ☐																																
2. Arriendo	2. ☐	7. Propiedad colectiva	7. ☐																																
3. Aparcería	3. ☐	8. Adjudicatario o comunero	8. ☐																																
4. Usufructo	4. ☐	9. Otra forma de tenencia	9. ☐																																
5. Comodato	5. ☐	10. No sabe	10. ☐																																



140033 Encuesta Productores PAC PREDDO - USAID-FINTRAC 753

II. INFORMACIÓN SOBRE EL CULTIVO DE CACAO

ENCUESTADOR(A): Señor(a), vamos hablar del cultivo de Cacao que tiene en su finca			
203.	¿Cuál o cuáles son las variedades del cultivo de Cacao que tiene en su finca?	a. _____ b. _____ c. _____	Ns/Nr 88.1
204.	¿Tiene árboles sembrados de Cacao en su finca?	Si 1. ☐ No 2. ☐	➔ Paso a 212
205.	¿Cuál es el área sembrada de Cacao en su finca (en hectáreas)?	_____ hectáreas	
206.	¿Cuál es el total de árboles de Cacao sembrados en su finca?	_____ árboles	
207.	¿Cuál es la distancia de siembra del lote con mayor área? (metros x metros)	_____ x _____	
ENCUESTADOR(A): Para la pregunta 208 haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba 01. Debemos garantizar el mes y año. Si la persona sólo tiene un lote, diligencie únicamente el Lote 1.			
208.	Por favor, dígame las fechas de siembra de los lotes del cultivo de Cacao. Los últimos 3 (más recientes)	Lote 1: a. Día _____ b. Mes _____ c. Año _____ Lote 2: a. Día _____ b. Mes _____ c. Año _____ Lote 3: a. Día _____ b. Mes _____ c. Año _____	
209.	Durante los últimos 12 meses, es decir de septiembre de 2017 a agosto de 2018, ¿Tuvo producción de Cacao en su finca?	Si 1. ☐ No 2. ☐	➔ Paso a 212
210.	¿Cuál es el área del cultivo de Cacao que se encuentran en producción en los últimos 12 meses en su finca?	_____ hectáreas	
211.	¿Cuál es el total de árboles que se encuentran en producción del cultivo de Cacao en su finca?	_____ árboles	
212.	¿Quién toma las decisiones de qué sembrar, cuándo sembrar, qué insumos aplicar?	1. El hombre ☐ 2. La mujer ☐ 3. Ambos ☐	
213.	¿Quién toma las decisiones de cuándo y dónde vender?	1. El hombre ☐ 2. La mujer ☐ 3. Ambos ☐	
214.	¿Cuál tipo de riego implementa en este cultivo? ENCUESTADOR(A): Leer opciones:	a. Aspersión ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ b. Goteo ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ c. Gravedad ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ d. Ninguno (lluvia) ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ e. Manual o por mator ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐	
215.	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 209, ¿el productor tiene áreas en producción de Cacao en su finca?	Si 1. ☐ No 2. ☐	➔ Paso a 245



180913_EncuestaProduccionCacao_252020_USAID-FINTIAC/113

ENCUESTADOR(A): Señora, ahora vamos a hablar de la PRODUCCIÓN (Cosecha) del cultivo de Cacao en los últimos 12 meses			
216.	¿Cuál fue el volumen de producción total en los últimos 12 meses? <i>Encuestador(a): Si hubo más de una cosecha, haga la sumatoria en la libreta</i>	a. Cacao en baba _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _	b. Cacao en seco _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
217.	¿Cuál fue la unidad de producción? <i>Encuestador(a): Indique la unidad de medida del total de la producción</i>	a. Unidades de cacao en baba 1. Kg de cacao en baba 2 Arrobas de cacao en baba 3 Bultos de 50 Kg de cacao en baba 4 Saco de 70 Kg de cacao en baba 5 Carga de 125 Kg de cacao en baba 6 Toneladas de cacao en baba	b. Unidades de cacao en seco 1. Kg de cacao en seco 2 Arrobas de cacao en seco 3 Bultos de 50 Kg de cacao en seco 4 Saco de 70 Kg de cacao en seco 5 Carga de 125 Kg de cacao en seco 6 Toneladas de cacao en seco
220.	De ese volumen de producción en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje consumió?	_ _ _ _ %	
221.	De ese volumen de producción en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje vendió?	_ _ _ _ %	
222.	De ese volumen de producción en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje guardó para ventas futuras?	_ _ _ _ %	
222b	De ese volumen de producción en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje perdió?	_ _ _ _ %	
ENCUESTADOR(A): Señora, ahora vamos a hablar del AUTOCONSUMO del cultivo de Cacao en los últimos 12 meses.			
223.	¿Cuál fue el volumen de autoconsumo en los últimos 12 meses? (en kilogramos)	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ Kg.	



ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las VENTAS del cultivo de Cacao en los últimos 12 meses												
227.	228.	229.	230.	231.	232.	233.	234.	235.	236.	237.	238.	242.
¿A quién(es) le vendió la producción en los últimos 12 meses? 1. Sí 2. No	¿Cuál es el nombre del comprador? ?	¿Tiene/vo según acuerdo con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Sí 2. No → 231	¿Qué tipo de acuerdo tuvo? a. Verbal b. Escrito	¿Tiene/vo acuerdo de sostenimiento de precio con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Sí 2. No → 233	¿Qué tipo de acuerdo de sostenimiento de precio tiene? a. Prima/Bono b. Sobreprecio por calidad	¿El comprador le exigió algún estándar de calidad en los últimos 12 meses? 1. Sí 2. No → 235	¿Cuál(es) estándar(es) de calidad le exigieron? a. Estándar de tamaño b. Estándar de peso c. Estándar de forma d. Estándar de contenido de humedad e. Estándar de niveles de azúcar f. Estándar Brix, niveles de azúcar g. Otro, ¿Cuál?	¿El comprador le exigió alguna certificación en los últimos 12 meses? 1. Sí 2. No → 237	¿Cuál(es) certificación(es) le exigió? a. GlobalGAP b. UTZ/Rainforest Alliance c. Fair Trade d. Certified Organic e. ICA (BPA) f. INVIMA (ISO) g. ICCNTEC (NFC 1252) h. Otro, ¿Cuál?	¿Cuál fue la cantidad vendida al comprador en los últimos 12 meses?	Unidad de venta: 1. Kg de cacao en bruto 2. Arriba de cacao en bruto 3. Arriba de 50 Kg de cacao en bruto 4. Saco de 70 Kg de cacao en bruto 5. Saco de 125 Kg de cacao en bruto 6. Arriba de cacao en seco 7. Arriba de cacao en seco 8. Arriba de 50 Kg de cacao en seco 9. Saco de 70 Kg de cacao en seco 10. Saco de 125 Kg de cacao en seco 11. Fondas de cacao en seco 12. Fondas de cacao en seco	¿Cuál fue el precio por unidad de venta? \$ En: Tengo como referencia la respuesta en la pregunta 238
a. Asociación a la que está afiliado 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 231	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 233	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 235	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 237	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐		1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐	\$
b. Organización social y solidaria 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 231	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 233	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 235	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 237	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐		1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐	\$
c. Exportador 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 231	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 233	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 235	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 237	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐		1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐	\$
d. Intermediario 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 231	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 233	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 235	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 237	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐		1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐	\$
e. Processorador 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 231	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 233	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 235	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 237	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐		1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐	\$
f. Mercado local (galería, tienda de barrio, supermercado, venta directa) 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 231	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 233	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 235	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 237	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐		1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐	\$
g. Otro, ¿Cuál? 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 231	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 233	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 235	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 237	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐		1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐	\$



160913_EncuestaProductoresPAC_PS3D_SQ_USA04_FINTREAC 703

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar del cultivo de Cacao desde la intervención realizada por el PAC

245. ¿Tiene árboles sembrados en su lote PAC? Si 1. ☐ No 2. ☐ → Pase a 253

246. ¿Cuál es el área sembrada del cultivo de Cacao en el lote PAC (en hectáreas)? hectáreas

247. ¿Cuál es el total de árboles sembrados de Cacao en el lote PAC? árboles

248. ¿Cuál es la distancia de siembra del lote PAC? (metros x metros) x

249. ¿Cuál fue la fecha de siembra del cultivo de Cacao en el lote PAC?
ENCUESTADOR(A): Haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba 01. a. Día b. Mes c. Año

250. ¿Se encuentra en producción el cultivo de Cacao en el lote PAC? Si 1. ☐ No 2. ☐ → Pase a 253

251. ¿Cuál es el área del cultivo de Cacao que se encuentran en producción en el lote PAC? hectáreas

252. ¿Cuál es el total de árboles que se encuentran en producción del cultivo de Cacao en el lote PAC? árboles

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las **TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS** en cultivos de Cacao en los últimos 12 meses.

TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS	253. Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su finca?	254. En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo implementó... ENCUESTADOR(A): Leer opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 246	255. Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta tecnología en su lote PAC?	256. En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del lote PAC implementó... ENCUESTADOR(A): Leer opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 246
a. Poda de formación: abrir copa, cortar material que no deja entrar luz en forma regulada para que la planta produzca, cortar ramas que topen/traslape con otros árboles.	Si 1. ☐ No 2. ☐	hectáreas	Si 1. ☐ No 2. ☐	hectáreas
b. Poda de mantenimiento: quitar todos los brotes que están saliendo que es lo que quiere mantener en la planta.	Si 1. ☐ No 2. ☐	hectáreas	Si 1. ☐ No 2. ☐	hectáreas
c. Enmiendas (encalado): no por planta sino en todo el terreno.	Si 1. ☐ No 2. ☐	hectáreas	Si 1. ☐ No 2. ☐	hectáreas
d. Control de malezas (manual o mecánico): evitar competencia de malezas.	Si 1. ☐ No 2. ☐	hectáreas	Si 1. ☐ No 2. ☐	hectáreas
e. Control fitosanitario: remoción de material enfermo (mazorca enferma), poda sanitaria, toda rama seca, fruta dañada, podrida, picada por animales. No mover ni trasladar para evitar diseminar plagas y enfermedades en la plantación. Dejarlos en el suelo, taparlo con hojas nada más.	Si 1. ☐ No 2. ☐	hectáreas	Si 1. ☐ No 2. ☐	hectáreas
f. Cosecha de mazorcas sanas: solo cosechar las sanas, las otras ya fueron eliminadas en el control fitosanitario.	Si 1. ☐ No 2. ☐	hectáreas	Si 1. ☐ No 2. ☐	hectáreas



150913_EncuestaFundadoresPAC_202000-USAID-FINTRAC-V01

g. Manejo de residuos de cosecha: Se refiere al aprovechamiento de los residuos generados durante las labores de cosecha (mazorcas) para su aprovechamiento como materia orgánica y liberación de algunos nutrientes. La tecnología que se evaluará es producción de materia orgánica en forma de compost.		Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	 hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	 hectáreas

257. ¿Usted realizó siembras nuevas del cultivo de **Cacao** durante los últimos 12 meses? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → **Pase a 901**

258. Aplicó las siguientes tecnologías:	a. Preparación del terreno	Si 1. ☐ No 2. ☐	ENCUESTADOR(A): Pase a 901
	b. Curvas a nivel	Si 1. ☐ No 2. ☐	
	c. Siembra	Si 1. ☐ No 2. ☐	

III. INFORMACIÓN SOBRE EL CULTIVO DE CAFÉ

ENCUESTADOR(A): Señor(a), vamos hablar del cultivo de **Café** que tiene en su finca

303. ¿Cuál o cuáles son las variedades del cultivo de Café que tiene en su finca?	a. _____ b. _____ c. _____	Ns/Nr 88. ☐
304. ¿Tiene árboles sembrados de Café en su finca? (en hectáreas)?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 312	
305. ¿Cuál es el área sembrada de Café en su finca	hectáreas	
306. ¿Cuál es el total de árboles de Café sembrados en su finca?	árboles	
307. ¿Cuál es la distancia de siembra del lote con mayor área? (metros x metros)	x	
ENCUESTADOR(A): Para la pregunta 308 haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba 01. Debemos garantizar el mes y año. Si la persona sólo tiene un lote, diligencia únicamente el Lote 1.		
308. Por favor, dígame las fechas de siembra de los lotes del cultivo de Café . Los últimos 3 (más recientes)	Lote 1: a. Día b. Mes c. Año Lote 2: a. Día b. Mes c. Año Lote 3: a. Día b. Mes c. Año	
309. Durante los últimos 12 meses, es decir de septiembre de 2017 a agosto de 2018, ¿Tuvo producción de Café en su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 312	
310. ¿Cuál es el área del cultivo de Café que se encuentran en producción en los últimos 12 meses en su finca?	hectáreas	
311. ¿Cuál es el total de árboles que se encuentran en producción del cultivo de Café en su finca?	árboles	
312. ¿Quién toma las decisiones de qué sembrar, cuándo sembrar, qué insumos aplicar?	1. El hombre ☐ 2. La mujer ☐ 3. Ambos ☐	
313. ¿Quién toma las decisiones de cuándo y dónde vender?	1. El hombre ☐ 2. La mujer ☐ 3. Ambos ☐	
314. ¿Cuál tipo de riego implementa en este cultivo?	a. Aspersión Si 1. ☐ No 2. ☐ b. Goteo Si 1. ☐ No 2. ☐ c. Gravedad Si 1. ☐ No 2. ☐ d. Ninguno (lujía) Si 1. ☐ No 2. ☐ e. Manual ó por mateo Si 1. ☐ No 2. ☐	ENCUESTADOR(A): Leer opciones
315. ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 309, ¿el productor tiene áreas en producción de Café en su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 345	



180813_EncuestaProduccionPAC_252050_USAID-FINTRAC/783

180512 EncuestaReduccionPAC RESCUDO USAID/HHT/PAO/ET

ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las VENTAS del cultivo de Café en los últimos 12 meses.

327.	328.	329.	330.	331.	332.	333.	334.	335.	336.	337.	338.	342.
¿A quién(es) le vendió la producción en los últimos 12 meses? 1. Sí 2. No	¿Cuál es el nombre del comprador? _____?	¿Tiene/tuvo algún acuerdo con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Sí 2. No → 331	¿Qué tipo de acuerdo tiene/tuvo? a. Verbal b. Escrito	¿Tiene/tuvo acuerdo de sostenimiento de precio con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Sí 2. No → 333	¿Qué tipo de acuerdo de sostenimiento de precio tiene? a. Primario no b. Sobre precio por calidad	¿El comprador le exigió algún estándar de calidad en los últimos 12 meses? 1. Sí 2. No → 338	¿Cuáles estándares(es) de calidad le exigieron? a. Estándar de tamaño b. Estándar de peso c. Estándar de aroma d. Estándar de contenido de humedad e. Estándar niveles de cafeína f. Escala BRIC, niveles de azúcar g. Otro ¿Cuál?	¿El comprador le exigió alguna certificación en los últimos 12 meses? 1. Sí 2. No → 337	¿Cuál(es) certificación(es) le exigió? a. GlobalGAP b. UTZ Rainforest Alliance c. 4C Global Coffee Platform d. Fair Trade e. Certified Organic f. ICA (BPA) g. INVIMA (ISO) h. ICONTEC (NIT 1762) i. Federación Nacional de Cafeteros (Res. 30 de 2015) j. Otro ¿Cuál?	¿Cuál fue la cantidad vendida al comprador en los últimos 12 meses?	Unidad de venta: 1. Kg de café pegajoso 2. Arrobos de café pegajoso 3. Bultos de 50 Kg de café pegajoso 4. Saca de 70 Kg de café pegajoso 5. Carga de 125 Kg de café pegajoso 6. Toneladas de café pegajoso 7. Kg de café verde humedado 8. Arrobos de café verde humedado 9. Bultos de 50 Kg de café verde humedado 10. Saca de 70 Kg de café verde humedado 11. Carga de 125 Kg de café verde humedado 12. Toneladas de café verde humedado 13. Lb de café molido 14. Kg de café molido 15. Arrobos de café molido	¿Cuál fue el precio por unidad de venta? 9. Ene. Tenga como referencia la respuesta en la pregunta 338
a. Asociación a la que está afiliado	1. ☐ → 2. ☐ →	1. ☐ → 2. ☐ → 331	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 333	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 338	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 337	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐ i. ☐ j. ☐	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐ 13. ☐ 14. ☐ 15. ☐	\$	
b. Organización social y solidaria	1. ☐ → 2. ☐ →	1. ☐ → 2. ☐ → 331	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 333	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 338	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 337	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐ i. ☐ j. ☐	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐ 13. ☐ 14. ☐ 15. ☐	\$	
c. Exportador	1. ☐ → 2. ☐ →	1. ☐ → 2. ☐ → 331	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 333	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 338	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 337	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐ i. ☐ j. ☐	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐ 13. ☐ 14. ☐ 15. ☐	\$	
d. Intermediario	1. ☐ → 2. ☐ →	1. ☐ → 2. ☐ → 331	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 333	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 338	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 337	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐ i. ☐ j. ☐	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐ 13. ☐ 14. ☐ 15. ☐	\$	
e. Procesador	1. ☐ → 2. ☐ →	1. ☐ → 2. ☐ → 331	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 333	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 338	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 337	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐ i. ☐ j. ☐	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐ 13. ☐ 14. ☐ 15. ☐	\$	
f. Mercado local (gasera, tienda de barrio, supermercado)	1. ☐ → 2. ☐ →	1. ☐ → 2. ☐ → 331	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 333	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 338	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 337	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐ i. ☐ j. ☐	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐ 13. ☐ 14. ☐ 15. ☐	\$	
g. Otra	1. ☐ → 2. ☐ →	1. ☐ → 2. ☐ → 331	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 333	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 338	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 337	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐ i. ☐ j. ☐	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐ 8. ☐ 9. ☐ 10. ☐ 11. ☐ 12. ☐ 13. ☐ 14. ☐ 15. ☐	\$	



Encuesta Productores PAC - PSE 2020 - 35 años de libertad

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar del cultivo de Café desde la intervención realizada por el PAC

345. ¿Tiene árboles sembrados en su lote PAC? Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → **Pase a 353**

346. ¿Cuál es el área sembrada del cultivo de Café en el lote PAC (en hectáreas)? / hectáreas

347. ¿Cuál es el total de árboles sembrados de Café en el lote PAC? árboles

348. ¿Cuál es la distancia de siembra del lote PAC? (metros x metros) x

349. ¿Cuál fue la fecha de siembra del cultivo de Café en el lote PAC?
ENCUESTADOR(A): Haga señas en qué suministro la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba 01.
 a. Día b. Mes c. Año

350. ¿Se encuentra en producción el cultivo de Café en el lote PAC? Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → **Pase a 353**

351. ¿Cuál es el área del cultivo de Café que se encuentran en producción en el lote PAC? hectáreas

352. ¿Cuál es el total de árboles que se encuentran en producción del cultivo de Café en el lote PAC? árboles

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las **TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS** en cultivo de Café en los últimos 12 meses

TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS	353. Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su finca?	354. En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo implementó... ENCUESTADOR(A): Leer opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 346	355. Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta tecnología en su lote PAC? ENCUESTADOR(A): Leer opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 346	356. En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del lote PAC implementó... ENCUESTADOR(A): Leer opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 346
a. Poda de mantenimiento: Quitar todos los brotes que están saliendo que es lo que quiero mantener en la planta	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas
b. Poda de renovación (zoca): Cortar la planta a 30-40 cm del suelo	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas
c. Eliminación de material enfermo: Remoción de material enfermo o poda sanitaria, toda rama seca, caleza dañada por broca, incluye pepena y repela	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas
d. Control de malezas: Evitar competencia de malezas	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas
e. Aprovechamiento de residuos de cosecha: Preparación de abonos y materia orgánica	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas
f. Enmiendas (Encalado): No por planta sino en todo el terreno, con análisis de suelo solo si lo necesita	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas
g. Cosecha por maduración: Solo seleccionar la cereza madura y dejar los amarillos y verdes, para garantizar la calidad.	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas

357. ¿Usted realizó siembras nuevas del cultivo de Café durante los últimos 12 meses? Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → **Pase a 901**

358. Aplicó las siguientes tecnologías:

a. Preparación del terreno	Si 1 ☐ No 2 ☐
b. Curvas a nivel	Si 1 ☐ No 2 ☐
c. Siembra	Si 1 ☐ No 2 ☐

ENCUESTADOR(A): Pase a 901



180913_EncuestaProductoresPAC_202002_USAID-FINTRAC783

IV. INFORMACIÓN SOBRE EL CULTIVO DE CAUCHO

ENCUESTADOR(A): Señor(a), vamos a hablar del cultivo de Caucho que tiene en su finca			
403.	¿Cuál o cuáles son las variedades del cultivo de Caucho que tiene en su finca?	a. _____ b. _____ c. _____	Ns/Nr 88. []
404.	¿Tiene árboles sembrados de Caucho en su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ →	Pase a 412
405.	¿Cuál es el área sembrada de Caucho en su finca (en hectáreas)?	[] [] [] [] [] hectáreas	
406.	¿Cuál es el total de árboles de Caucho sembrados en su finca?	[] [] [] [] [] árboles	
407.	¿Cuál es la distancia de siembra del lote con mayor área? (metros x metros)	[] [] [] [] x [] [] [] []	
ENCUESTADOR(A): Para la pregunta 408 haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba 01. Debemos garantizar el mes y año. Si la persona sólo tiene un lote, diligencie únicamente el Lote 1.			
408.	Por favor, dígame las fechas de siembra de los lotes del cultivo de Caucho . Los últimos 3 (más recientes)	Lote 1: a. Día [] [] b. Mes [] [] c. Año [] [] [] Lote 2: a. Día [] [] b. Mes [] [] c. Año [] [] [] Lote 3: a. Día [] [] b. Mes [] [] c. Año [] [] []	
409.	Durante los últimos 12 meses, es decir de septiembre de 2017 a agosto de 2018, ¿Tuvo producción de Caucho en su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ →	Pase a 412
410.	¿Cuál es el área del cultivo de Caucho que se encuentran en producción en los últimos 12 meses en su finca?	[] [] [] [] [] hectáreas	
411.	¿Cuál es el total de árboles que se encuentran en producción del cultivo de Caucho en su finca?	[] [] [] [] [] árboles	
412.	¿Quién toma las decisiones de qué sembrar, cuándo sembrar, qué insumos aplicar?	1. El hombre 1. ☐ 2. La mujer 2. ☐ 3. Ambos 3. ☐	
413.	¿Quién toma las decisiones de cuándo y dónde vender?	1. El hombre 1. ☐ 2. La mujer 2. ☐ 3. Ambos 3. ☐	
414.	¿Cuál tipo de riego implementa en este cultivo? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. Aspersión Si 1. ☐ No 2. ☐ b. Goteo Si 1. ☐ No 2. ☐ c. Gravedad Si 1. ☐ No 2. ☐ d. Ninguno (lluvia) Si 1. ☐ No 2. ☐ e. Manual o por matorca Si 1. ☐ No 2. ☐	
415.	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 409, ¿el productor tiene áreas en producción de Caucho en su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ →	Pase a 440
ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de la PRODUCCIÓN (Cosecha) del cultivo de Caucho en los últimos 12 meses.			
416.	¿Cuál fue el volumen de producción total en los últimos 12 meses? ENCUESTADOR(A): Si hubo más de una cosecha, haga la sumatoria en la libreta	a. Kg Látex Coágulo [] [] [] [] [] b. Látex Líquido de Campo [] [] [] [] []	
420.	De ese volumen de producción en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje vendió?	[] [] [] [] %	
421.	De ese volumen de producción en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje guardó para ventas futuras?	[] [] [] [] %	
421b.	De ese volumen de producción en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje perdió?	[] [] [] [] %	



180913_EncuestaProduccionPAE_252020_USAID-FINTRAC/713

11

ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las **VENTAS** del cultivo de **Caucho** en los últimos 12 meses.

422.	423.	424.	425.	426.	427.	428.	429.	430.	431.	432.	433.	437.
¿A quién(es) le vendió la producción en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No	¿Cuál es el nombre del comprador? ?	¿Tiene(tuvo) algún acuerdo con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 426	¿Que tipo de acuerdo sensitivo? a. Verbal b. Escrito	¿Tiene(tuvo) o acuerdo de acortamiento de precio con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 428	¿Que tipo de acuerdo de acortamiento de precio tiene? a. Primabono b. Sobreprecio por calidad	¿El comprador le exigió algún estándar de calidad en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 430	¿Cuál(es) estándar(es) de calidad le exigieron? a. Exempte de pie b. Estándar de forma c. Exempte de cantidad de humedad d. Otro, ¿Cuál?	¿El comprador le exigió alguna certificación en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 432	¿Cuál(es) certificación(es) le exigió? a. Global GAP b. UTZ Rainforest Alliance c. Fair Trade d. Certified Organic e. ICA (BPA) f. INVIMA (ISO) g. ICNTEC (NTE 1252) h. Otro, ¿Cuál?	¿Cuál fue la cantidad vendida al comprador en los últimos 12 meses?	Unidad de venta: 1. Kg (para Coagulo) 2. Enlatado (Líquido de Campo)	¿Cuál fue el precio por unidad de venta? Enc. Tenga como referencia la respuesta en la pregunta 432
a. Asociación a la que está afiliado 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 426	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 428	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 430	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 432	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐		1. ☐ 2. ☐	\$
b. Organización social y solidaria 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 428	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 428	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 430	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 432	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐		1. ☐ 2. ☐	\$
c. Exportador 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 428	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 428	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 430	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 432	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐		1. ☐ 2. ☐	\$
d. Intermediario 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 426	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 428	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 430	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 432	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐		1. ☐ 2. ☐	\$
e. Procesador 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 426	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 428	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 430	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 432	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐		1. ☐ 2. ☐	\$
f. Mercado local (gasera, tienda de barrio, supermercado, venta directa) 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 426	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 428	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 430	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 432	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐		1. ☐ 2. ☐	\$
g. Otro, ¿Cuál? 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 426	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 428	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 430	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 432	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐		1. ☐ 2. ☐	\$



180914-EncuestaProductoresPAC_PSSOGO_35WIDHITRAU783

11

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar del cultivo de Caucho desde la intervención realizada por el PAC				
440.	¿Tiene árboles sembrados en su lote PAC?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 448		
441.	¿Cuál es el área sembrada del cultivo de Caucho en el lote PAC (en hectáreas)?	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] hectáreas		
442.	¿Cuál es el total de árboles sembrados de Caucho en el lote PAC?	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] árboles		
443.	¿Cuál es la distancia de siembra del lote PAC? (metros x metros)	[] [] [] [] [] [] x [] [] [] [] [] []		
444.	¿Cuál fue la fecha de siembra del cultivo de Caucho en el lote PAC? ENCUESTADOR(A): Haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba 01.	a. Día [] [] b. Mes [] [] c. Año [] [] [] []		
445.	¿Se encuentra en producción el cultivo de Caucho en el lote PAC?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 448		
446.	¿Cuál es el área del cultivo de Caucho que se encuentran en producción en el lote PAC?	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] hectáreas		
447.	¿Cuál es el total de árboles que se encuentran en producción del cultivo de Caucho en el lote PAC?	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] árboles		
ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS en cultivo de Caucho en los últimos 12 meses.				
TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS		448. Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su finca?	449. En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo implementó...	451. En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del lote PAC implementó...
		ENCUESTADOR(A): Lee opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 447	450. Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta tecnología en su lote PAC?	ENCUESTADOR(A): Lee opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 447
a. Inventario forestal: Distanciamiento de siembra y conocer población	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] hectáreas
b. Trazado y apertura del panel de sangría: Que el rayado no dañe el tronco para evitar pudrición, solo corte a nivel de la corteza.	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] hectáreas
c. Manejo fitosanitario del panel de sangría: Que la herida sea superficial para lograr el sangrado sin exponer el tronco a plagas. Y el sellado con fungicida.	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] hectáreas
d. Enmiendas (Encalado): No por planta sino en todo el terreno, con análisis de suelo solo si lo necesita.	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] hectáreas
e. Conservación del látex líquido (látex centrifugado): (a) En Caucasia, deben aplicar el producto que les da el comprador, que es amoníaco; (b) látex (coágulo): lo llevan de cualquier manera, no hay nada específico, no cuenta para esta tecnología	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	[] [] [] [] [] [] [] [] [] [] hectáreas
452.	¿Usted realizó siembras nuevas del cultivo de Caucho durante los últimos 12 meses?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 901	
453.	Aplicó las siguientes tecnologías:	a. Preparación del terreno	Si 1. ☐ No 2. ☐	ENCUESTADOR(A): Pase a 901
		b. Curvas a nivel	Si 1. ☐ No 2. ☐	
		c. Siembra	Si 1. ☐ No 2. ☐	



150913_EncuestaProductoresPAC_2020020 USAID-FINTAC/783

V. INFORMACIÓN SOBRE EL CULTIVO DE FRUTAS Y HORTALIZAS "PLÁTANO"

ENCUESTADOR(A): Señor(a), vamos a hablar del cultivo de **Plátano** que tiene en su finca.

503. ¿El cultivo es de **Plátano**? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → **Pase a 603**

504. ¿Cuál o cuáles son las variedades del cultivo de **Plátano** que tiene en su finca? a. _____ b. _____ c. _____ Ns/Nr 88. ☐

505. ¿Tiene plantas sembradas de **Plátano** en su finca? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → **Pase a 513**

506. ¿Cuál es el área sembrada de **Plátano** en su finca (en hectáreas)? _____ hectáreas

507. ¿Cuál es el total de plantas de **Plátano** sembradas en su finca? _____ plantas

508. ¿Cuál es la distancia de siembra del lote con mayor área? (metros x metros) _____ x _____

ENCUESTADOR(A): Para la pregunta 509 haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba 01. Debemos garantizar el mes y año. Si la persona sólo tiene un lote, diligencie únicamente el Lote 1.

509. Por favor, dígame las fechas de siembra de los lotes del cultivo de **Plátano**. Los últimos 3 (más recientes)

Lote 1: a. Día _____ b. Mes _____ c. Año _____

Lote 2: a. Día _____ b. Mes _____ c. Año _____

Lote 3: a. Día _____ b. Mes _____ c. Año _____

510. Durante los últimos 12 meses, es decir de septiembre de 2017 a agosto de 2018, ¿tuvo producción de **Plátano** en su finca? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → **Pase a 513**

511. ¿Cuál es el área del cultivo de **Plátano** que se encuentran en producción en los últimos 12 meses en su finca? _____ hectáreas

512. ¿Cuál es el total de plantas que se encuentran en producción del cultivo de **Plátano** en su finca? _____ plantas

513. ¿Quién toma las decisiones de qué sembrar, cuándo sembrar, qué insumos aplicar?

1. El hombre ☐ 2. La mujer ☐ 3. Ambos ☐

514. ¿Quién toma las decisiones de cuándo y dónde vender?

1. El hombre ☐ 2. La mujer ☐ 3. Ambos ☐

515. ¿Cuál tipo de riego implementa en este cultivo?

a. Aspersión Si 1. ☐ No 2. ☐

b. Goteo Si 1. ☐ No 2. ☐

c. Gravedad Si 1. ☐ No 2. ☐

d. Ninguno (lluvia) Si 1. ☐ No 2. ☐

e. Manual o por mateo Si 1. ☐ No 2. ☐

ENCUESTADOR(A): Leer opciones

518. **ENCUESTADOR(A):** Revise pregunta 510, ¿el productor tiene áreas en producción de **Plátano** en su finca? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → **Pase a 546**

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de la **PRODUCCIÓN (Cosecha)** del cultivo de **Plátano** en los últimos 12 meses.

517. ¿Cuál fue el volumen de producción total en los últimos 12 meses? (En kg) _____ Kg.

ENCUESTADOR(A): Lleve gajas y racimos a un promedio de kilogramos, si hubo más de una cosecha, haga la sumatoria en la libreta

521. De ese volumen de producción en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje consumió? _____ %

522. De ese volumen de producción en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje vendió? _____ %

523. De ese volumen de producción en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje perdió? _____ %

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar del **AUTOCONSUMO** del cultivo de **Plátano** en los últimos 12 meses.

524. ¿Cuál fue el volumen de autoconsumo en los últimos 12 meses? (kilogramos) Lleve gajas y racimos a promedio de kilogramos _____ Kg.



180813_ Encuesta/ProduccionPAE_2020/20_USAID-FINTRAC/783

13

ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las **VENTAS** del cultivo de **Plátano** en los últimos 12 meses.

528.	529.	530.	531.	532.	533.	534.	535.	536.	537.	538.	543.
¿A cuántos le vendió la producción en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No	¿Cuál es el nombre del comprador? _____?	¿Tiene/tuvo algún acuerdo con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 532	¿Qué tipo de acuerdo tiene/tuvo? a. Vorbal b. Escrito	¿Tiene/tuvo algún acuerdo de sostenimiento de precio con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 534	¿Qué tipo de acuerdo de sostenimiento de precio tiene? a. Primabono b. Sobrepago por calidad	¿El comprador le exigió algún estándar de calidad en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 536	¿Cuál(es) estándar(es) de calidad le exigieron? a. Exámetro de tamaño b. Estándar de peso c. Estándar de forma d. Estándar de contenido de humedad e. Estándar niveles de cadmio f. Exceso firme, número de azúcar. g. Otro, ¿cuál?	¿El comprador le exigió alguna certificación en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 538	¿Cuál(es) certificación(es) le exigió? a. GlobalGAP b. UTZ/Rainforest Alliance c. Fair Trade d. Certified Organic e. ICA (BPA) f. INVIMA (ISO) g. CONTEC (NFC1252) h. Otro, ¿cuál?	¿Cuál fue la cantidad vendida al comprador en los últimos 12 meses? (kilogramo fruta fresca)	¿Cuál fue el precio por 1 kilogramo de fruta fresca?
a. Asociación a la que está afiliado 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 532	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 534	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 536	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 538	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
b. Organización social y solidaria 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 532	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 534	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 536	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 538	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
d. Intermediario 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 532	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 534	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 536	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 538	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
e. Procesador 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 532	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 534	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 536	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 538	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
f. Mercado local (galería, feria de barrio, supermercado) 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 532	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 534	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 536	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 538	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
g. Otro, ¿cuál? 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 532	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 534	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 536	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 538	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____



180914-EncuestaProductoresPAC_P550601_35WIDHITRAU783



ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar del cultivo de Plátano desde la intervención realizada por el PAC				
546.	¿Tiene plantas sembradas en su lote PAC?	Sí 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 554		
547.	¿Cuál es el área sembrada del cultivo de Plátano en el lote PAC (en hectáreas)?	_ _ _ _ _ _ _ hectáreas		
548.	¿Cuál es el total de plantas sembradas de Plátano en el lote PAC?	_ _ _ _ _ _ _ plantas		
549.	¿Cuál es la distancia de siembra del lote PAC? (metros x metros)	_ _ _ _ _ x _ _ _ _ _		
550.	¿Cuál fue la fecha de siembra del cultivo de Plátano en el lote PAC? ENCUESTADOR(A): Haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba 01.	a. Día _ _ b. Mes _ _ c. Año _ _ _ _		
551.	¿Se encuentra en producción el cultivo de Plátano en el lote PAC?	Sí 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 554		
552.	¿Cuál es el área del cultivo de Plátano que se encuentran en producción en el lote PAC?	_ _ _ _ _ _ _ hectáreas		
553.	¿Cuál es el total de plantas que se encuentran en producción del cultivo de Plátano en el lote PAC?	_ _ _ _ _ _ _ plantas		
ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS en cultivo de Plátano en los últimos 12 meses.				
TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS		554. Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su finca?	555. En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo implementó... ENCUESTADOR(A): Lee opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 546	556. Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta tecnología en su lote PAC?
		557. En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del lote PAC implementó... ENCUESTADOR(A): Lee opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 547		
a. Enmiendas (encalado): Evitar competencia de malezas		Sí 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_ _ _ _ _ _ _ hectáreas	Sí 1. ☐ → No 2. ☐ ↓
b. Control de malezas: Evitar competencia de malezas		Sí 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_ _ _ _ _ _ _ hectáreas	Sí 1. ☐ → No 2. ☐ ↓
c. Fertilización: Aplicación fraccionada y que no sea solo NPK sino más balanceada, que no sea por postura		Sí 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_ _ _ _ _ _ _ hectáreas	Sí 1. ☐ → No 2. ☐ ↓
d. Manejo de sigatoka con cirugía y deshoje		Sí 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_ _ _ _ _ _ _ hectáreas	Sí 1. ☐ → No 2. ☐ ↓
e. Deshoje: Poda de mantenimiento, seleccionar el o los hijos que se dejarán por unidad de producción, eliminando las restantes.		Sí 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_ _ _ _ _ _ _ hectáreas	Sí 1. ☐ → No 2. ☐ ↓
558.	¿Usted realizó siembras nuevas del cultivo de Plátano durante los últimos 12 meses?		Sí 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 560	
559.	Aplicó las siguientes tecnologías:	a. Preparación del terreno	Sí 1. ☐ No 2. ☐	ENCUESTADOR(A): Pase a 560
		b. Curvas a nivel	Sí 1. ☐ No 2. ☐	
		c. Siembra	Sí 1. ☐ No 2. ☐	



180913_EncuestaProducciónPAC_202003_USAID-INT-TRAC-783

12

ENCUESTADOR(A): Señora(a), ahora vamos a hablar de los COSTOS del cultivo de Plátano durante los últimos 12 meses			
560.	¿Cuáles fueron los costos (sin incluir mano de obra) en los últimos 12 meses en el cultivo de Plátano en su finca? ENCUESTADOR(A): No reparte costos de mano de obra en esta pregunta.	a. Preparación de suelos (servicios o maquinaria)	\$
		b. Semilla (kolinos)	\$
		c. Material de siembra	\$
		d. Fertilizantes	\$
		e. Insecticidas y fungicidas	\$
		f. Otros agroquímicos	\$
		g. Riego (insumos únicamente, ej. combustible, mantenimiento, depreciación)	\$
		h. Procesamiento	\$
		i. Transporte (fletes)	\$
		j. Gastos financieros (comisión, intereses sobre préstamos)	\$
563.	Costos mano de obra preparación del suelo en los últimos 12 meses en el cultivo de Plátano en su finca:	k. Otros gastos (implementos, materiales, sacos, combustible, etc.)	\$
		a. ¿Usó mano de obra pagada en preparación del suelo en este cultivo?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 565
		b. ¿Prepara el de suelo en forma manual?	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. Número de jornales (H)	
		d. Número de jornales (M)	
565.	Costos mano de obra siembra en los últimos 12 meses en el cultivo de Plátano en su finca:	e. Costo del jornal (por persona por día)	\$
		a. ¿Tuvo algún costo por siembra?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 567
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
567.	Costos mano de obra fertilizantes en los últimos 12 meses en el cultivo de Plátano en su finca:	d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
		a. ¿Tuvo algún costo por fertilización?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 569
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
569.	Costos mano de obra fumigación en los últimos 12 meses en el cultivo de Plátano en su finca:	d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
		a. ¿Tuvo algún costo por fumigación?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 571
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
571.	Costos mano de obra limpieza/aporque en los últimos 12 meses en el cultivo de Plátano en su finca:	d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
		a. ¿Tuvo algún costo por limpieza/aporque?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 573
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
573.	Costos mano de obra podas en los últimos 12 meses en el cultivo de Plátano en su finca:	d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
		a. ¿Tuvo algún costo por podas?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 575
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
575.	Costos mano de obra cosecha en los últimos 12 meses en el cultivo de Plátano en su finca:	d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
		a. ¿Tuvo algún costo por cosecha?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 577
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$



120813_ Encuesta Producción PAC_252020_USAID-FINTRAC/13

16

576.	Costos mano de obra por otro concepto en los últimos 12 meses en el cultivo de Plátano en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por otro concepto?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 582
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
582.	¿Usó mano de obra no pagada para este cultivo en los últimos 12 meses? *ENCUESTADOR(A): incluyendo al productor(a).	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 585	
583.	¿Cuántos fueron los jornales (H)		
584.	¿Cuántos fueron los jornales (M)		
585.	Durante los últimos 12 meses, ¿ha recibido alguna donación para el cultivo de Plátano de su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 603	
586.	¿Qué recibió?	a.	↓
		b.	↓
		c.	↓
		d.	↓
		e.	↓

VI. INFORMACIÓN SOBRE EL CULTIVO DE FRUTAS Y HORTALIZAS "ARAZÁ"

***ENCUESTADOR(A):** Señor(a), vamos hablar del cultivo de **Arazá** que tiene en su finca.

603.	¿El cultivo es de Arazá ?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 703
604.	¿Cuál o cuáles son las variedades del cultivo de Arazá que tiene en su finca?	a.
		b.
		c.
605.	¿Tiene plantas sembradas de Arazá en su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 613
606.	¿Cuál es el área sembrada de Arazá en su finca (en hectáreas)?	hectáreas
607.	¿Cuál es el total de plantas de Arazá sembradas en su finca?	plantas
608.	¿Cuál es la distancia de siembra del lote con mayor área? (metros x metros)	x
*ENCUESTADOR(A): Para la pregunta 609 haga énfasis en que suministro la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba 01. Debemos garantizar el mes y año. Si la persona sólo tiene un lote, diligencie únicamente el Lote 1.		
609.	Por favor, dígame las fechas de siembra de los lotes del cultivo de Arazá . Los últimos 3 (más recientes)	Lote 1: a. Día b. Mes c. Año
		Lote 2: a. Día b. Mes c. Año
		Lote 3: a. Día b. Mes c. Año
610.	Durante los últimos 12 meses, es decir de septiembre de 2017 a agosto de 2018, ¿Tuvo producción de Arazá en su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 613
611.	¿Cuál es el área del cultivo de Arazá que se encuentran en producción en los últimos 12 meses en su finca?	hectáreas
612.	¿Cuál es el total de plantas que se encuentran en producción del cultivo de Arazá en su finca?	plantas
613.	¿Quién toma las decisiones de qué sembrar, cuándo sembrar, qué insumos aplicar?	1. El hombre ☐
		2. La mujer ☐
		3. Ambos ☐
614.	¿Quién toma las decisiones de cuándo y dónde vender?	1. El hombre ☐
		2. La mujer ☐
		3. Ambos ☐



108913_EncuestaProduccionPAIC_2020/2021_USAID-FINRAU 7/83

17

9

ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las **VENTAS** del cultivo de **Arazi** en los últimos 12 meses.

628.	629.	630.	631.	632.	633.	634.	635.	636.	637.	638.	643.
¿A cuántos le vendió la producción en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No	¿Cuál es el nombre del comprador? _____?	¿Tiene/tuvo algún acuerdo con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 632	¿Qué tipo de acuerdo tiene/tuvo? a. V verbal b. E escrito	¿Tiene/tuvo algún acuerdo de sostenimiento de precio con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 634	¿Qué tipo de acuerdo de sostenimiento de precio tiene? a. Primabono b. Sobrepeso por calidad	¿El comprador le exigió algún estándar de calidad en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 636	¿Cuál(es) estándar(es) de calidad le exigieron? a. Exámetro de tamaño b. Estándar de peso c. Estándar de forma d. Estándar de contenido de humedad e. Estándar niveles de cadmio f. Exceso limo, minerales de azufre. g. Otro, ¿cuál?	¿El comprador le exigió alguna certificación en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 638	¿Cuál(es) certificación(es) le exigió? a. GlobalGAP b. UTZ/Rainforest Alliance c. Fair Trade d. Certified Organic e. CA (BPA) f. INVIMA (ISO) g. CONTEC (ISO 2252) h. Otro, ¿cuál?	¿Cuál fue la cantidad vendida al comprador en los últimos 12 meses? (kilogramo fruta fresca)	¿Cuál fue el precio por 1 kilogramo de fruta fresca?
a. Asociación a la que está afiliado 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 632	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 634	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 636	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 638	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
b. Organización social y solidaria 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 632	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 634	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 636	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 638	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
d. Intermediario 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 632	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 634	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 636	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 638	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
e. Procesador 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 632	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 634	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 636	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 638	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
f. Mercado local (galería, feria de barrio, supermercado venta directa) 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 632	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 634	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 636	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 638	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
g. Otro, ¿cuál? 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 632	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 634	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 636	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 638	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____



ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar del cultivo de Arazá desde la intervención realizada por el PAC										
646.	¿Tiene plantas sembradas en su lote PAC?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 654								
647.	¿Cuál es el área sembrada del cultivo de Arazá en el lote PAC (en hectáreas)?	_ _ _ _ _ _ _ hectáreas								
648.	¿Cuál es el total de plantas sembradas de Arazá en el lote PAC?	_ _ _ _ _ _ _ plantas								
649.	¿Cuál es la distancia de siembra del lote PAC? (metros x metros)	_ _ _ _ _ x _ _ _ _ _								
650.	¿Cuál fue la fecha de siembra del cultivo de Arazá en el lote PAC? <i>ENCUESTADOR(A): Haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba 01.</i>	a. Día _ _ b. Mes _ _ c. Año _ _ _ _								
651.	¿Se encuentra en producción el cultivo de Arazá en el lote PAC?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 654								
652.	¿Cuál es el área del cultivo de Arazá que se encuentran en producción en el lote PAC?	_ _ _ _ _ _ _ hectáreas								
653.	¿Cuál es el total de plantas que se encuentran en producción del cultivo de Arazá en el lote PAC?	_ _ _ _ _ _ _ plantas								
ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS en cultivo de Arazá en los últimos 12 meses:										
TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS		654. Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su finca?	655. En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo implementó... <i>ENCUESTADOR(A): Leer opciones.</i> <i>ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 646.</i>	656. Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta tecnología en su lote PAC? <i>ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 647.</i>						
a. Enmiendas (encalado): No por planta sino en todo el terreno, con análisis de suelo solo si lo necesita.		Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_ _ _ _ _ _ _ hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓						
b. Control de malezas: Evitar competencia de malezas.		Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_ _ _ _ _ _ _ hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓						
c. Fertilización: Aplicación fraccionada y que no sea solo NPK sino más balanceada, y que sea por postura. Solución arrancadora.		Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_ _ _ _ _ _ _ hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓						
658. ¿Usted realizó siembras nuevas del cultivo de Arazá durante los últimos 12 meses?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 660								
659. Aplicó las siguientes tecnologías:		<table border="1"> <tr> <td>a. Preparación del terreno</td> <td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td> </tr> <tr> <td>b. Curvas a nivel</td> <td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td> </tr> <tr> <td>c. Siembra</td> <td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td> </tr> </table>			a. Preparación del terreno	Si 1. ☐ No 2. ☐	b. Curvas a nivel	Si 1. ☐ No 2. ☐	c. Siembra	Si 1. ☐ No 2. ☐
a. Preparación del terreno	Si 1. ☐ No 2. ☐									
b. Curvas a nivel	Si 1. ☐ No 2. ☐									
c. Siembra	Si 1. ☐ No 2. ☐									



150913_EncuestasProduccionPAC_252520_USAID-INT-RAO-783

29

ENCUESTADOR(A): Señora(a), ahora vamos a hablar de los COSTOS del cultivo de Arazá durante los últimos 12 meses.			
660.	¿Cuáles fueron los costos (sin incluir mano de obra) en los últimos 12 meses en el cultivo de Arazá en su finca? ENCUESTADOR(A): No reporto costos de mano de obra en esta pregunta.	a. Preparación de suelos (servicio o maquinaria)	\$
		b. Semilla	\$
		c. Material de siembra	\$
		d. Fertilizantes	\$
		e. Insecticidas y fungicidas	\$
		f. Otros agroquímicos	\$
		g. Riego (insumos únicamente, ej. combustible, mantenimiento, depreciación)	\$
		h. Procesamiento	\$
		i. Transporte (fletes)	\$
		j. Gastos financieros (comisión, intereses sobre préstamos)	\$
		k. Otros gastos (implementos, materiales, sacos, combustible, etc.)	\$
663.	Costos mano de obra preparación del suelo en los últimos 12 meses en el cultivo de Arazá en su finca:	a. ¿Usó mano de obra pagada en preparación del suelo en este cultivo?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 665
		b. ¿Prepara el de suelo en forma manual?	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. Número de jornales (H)	
		d. Número de jornales (M)	
		e. Costo del jornal (por persona por día)	\$
665.	Costos mano de obra siembra en los últimos 12 meses en el cultivo de Arazá en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por siembra?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 667
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
667.	Costos mano de obra fertilizantes en los últimos 12 meses en el cultivo de Arazá en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por fertilización?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 669
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
669.	Costos mano de obra fumigación en los últimos 12 meses en el cultivo de Arazá en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por fumigación?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 671
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
671.	Costos mano de obra limpieza/aporque en los últimos 12 meses en el cultivo de Arazá en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por limpieza/aporque?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 673
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
673.	Costos mano de obra podas en los últimos 12 meses en el cultivo de Arazá en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por podas?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 675
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
675.	Costos mano de obra cosecha en los últimos 12 meses en el cultivo de Arazá en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por cosecha?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 677
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$



677.	Costos mano de obra por otro concepto en los últimos 12 meses en el cultivo de Araza en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por otro concepto?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 682
		b. Número de jornales (H)	_____
		c. Número de jornales (M)	_____
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$ _____
682.	¿Usó mano de obra no pagada para este cultivo en los últimos 12 meses? ENCUESTADOR(A): incluyendo al productor(a)	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 685	
683.	Cuántos fueron los jornales (H)	_____	
684.	Cuántos fueron los jornales (M)	_____	
685.	Durante los últimos 12 meses, ¿ha recibido alguna donación para el cultivo de Araza de su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 703	
686.	¿Qué recibió?	a. _____	↓
		b. _____	↓
		c. _____	↓
		d. _____	↓
		e. _____	↓

VII. INFORMACIÓN SOBRE EL CULTIVO DE FRUTAS Y HORTALIZAS "COCONA"

ENCUESTADOR(A): Señal(a), vamos hablar del cultivo de Cocona que tiene en su finca			
703.	¿El cultivo es de Cocona ?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 803	
704.	¿Cuál o cuáles son las variedades del cultivo de Cocona que tiene en su finca?	a. _____ b. _____ c. _____	Ns/Nr 88. ☐
705.	¿Tiene plantas sembradas de Cocona en su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 713	
706.	¿Cuál es el área sembrada de Cocona en su finca (en hectáreas)?	_____ hectáreas	
707.	¿Cuál es el total de plantas de Cocona sembradas en su finca?	_____ plantas	
708.	¿Cuál es la distancia de siembra del lote con mayor área? (metros x metros)	_____ x _____	
ENCUESTADOR(A): Para la pregunta 709 haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba 01. Debemos garantizar el mes y año. Si la persona sólo tiene un lote, diligencie únicamente el Lote 1.			
709.	Por favor, dígame las fechas de siembra de los lotes del cultivo de Cocona . Los últimos 3 (más recientes)	Lote 1: a. Día _____ b. Mes _____ c. Año _____ Lote 2: a. Día _____ b. Mes _____ c. Año _____ Lote 3: a. Día _____ b. Mes _____ c. Año _____	
710.	Durante los últimos 12 meses, es decir de septiembre de 2017 a agosto de 2018, ¿Tuvo producción de Cocona en su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 713	
711.	¿Cuál es el área del cultivo de Cocona que se encuentran en producción en los últimos 12 meses en su finca?	_____ hectáreas	
712.	¿Cuál es el total de plantas que se encuentran en producción del cultivo de Cocona en su finca?	_____ plantas	
713.	¿Quién toma las decisiones de qué sembrar, cuándo sembrar, qué insumos aplicar?	1. El hombre ☐ 2. La mujer ☐ 3. Ambos ☐	
714.	¿Quién toma las decisiones de cuándo y dónde vender?	1. El hombre ☐ 2. La mujer ☐ 3. Ambos ☐	



180813_EncuestaProduccionPAC_252020_USAID-FINRAU 7/13

25

ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las VENTAS del cultivo de **Cocona** en los últimos 12 meses.

727.	728.	729.	730.	731.	732.	733.	734.	735.	736.	737.	743.
¿A cuántos le vendió la producción en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No	¿Cuál es el nombre del comprador? _____?	¿Tiene/tuvo algún acuerdo con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 732	¿Qué tipo de acuerdo tiene/tuvo? a. Verbal b. Escrito	¿Tiene/tuvo algún acuerdo de sostenimiento de precio con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 734	¿Qué tipo de acuerdo de sostenimiento de precio tiene? a. Primabono b. Sobreprecio por calidad	¿El comprador le exigió algún estándar de calidad en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 738	¿Cuál(es) estándar(es) de calidad le exigieron? a. Estándar de tamaño b. Estándar de peso c. Estándar de forma d. Estándar de contenido de humedad e. Estándar niveles de cadmio f. Exceso limo, minerales de azúcar. g. Otro, ¿cuál?	¿El comprador le exigió alguna certificación en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 738	¿Cuál(es) certificación(es) le exigió? a. GlobalGAP b. UTZ/Rainforest Alliance c. Fair Trade d. Certified Organic e. CA (BPA) f. INVIMA (ISO) g. CONTEC (NFC1252) h. Otro, ¿cuál?	¿Cuál fue la cantidad vendida al comprador en los últimos 12 meses? (kilogramo de fruta fresca)	¿Cuál fue el precio por 1 kilogramo de fruta fresca?
a. Asociación a la que está afiliado 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 732	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 734	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
b. Organización social y solidaria 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 732	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 734	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
c. Exportador 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 732	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 734	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
d. Intermediario 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 732	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 734	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
e. Procesador 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 732	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 734	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
f. Mercado local (galería, tienda de barrio, supermercado) 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 732	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 734	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
g. Otro, ¿cuál? 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 732	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 734	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ → 2. ☐ → 738	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____



180914-EncuestaProductoresPAC_P55060_35410 H11RAU 783

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar del cultivo de **Cocona** desde la intervención realizada por el PAC

746. ¿Tiene plantas sembradas en su lote PAC? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → **Pase a 754**

747. ¿Cuál es el área sembrada del cultivo de **Cocona** en el lote PAC (en hectáreas)? hectáreas

748. ¿Cuál es el total de plantas sembradas de **Cocona** en el lote PAC? plantas

749. ¿Cuál es la distancia de siembra del lote PAC? (metros x metros) x

750. ¿Cuál fue la fecha de siembra del cultivo de **Cocona** en el lote PAC?
ENCUESTADOR(A): Haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba 01.
 a. Día b. Mes c. Año

751. ¿Se encuentra en producción el cultivo de **Cocona** en el lote PAC? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → **Pase a 754**

752. ¿Cuál es el área del cultivo de **Cocona** que se encuentran en producción en el lote PAC? hectáreas

753. ¿Cuál es el total de plantas que se encuentran en producción del cultivo de **Cocona** en el lote PAC? plantas

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las **TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS** en cultivo de **Cocona** en los últimos 12 meses.

TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS	754. Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su finca?	755. En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo implementó... ENCUESTADOR(A): Leer opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 705	756. Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta tecnología en su lote PAC?	757. En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del lote PAC implementó... ENCUESTADOR(A): Leer opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 747
a. Enmiendas (encalado): No por planta sino en todo el terreno, con análisis de suelo solo si lo necesita.	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
b. Control de malezas: Evitar competencia de malezas.	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
c. Fertilización: Aplicación fraccionada y que no sea solo NPK sino más balanceada, y que sea por postura. Solución arrancadora	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas

758. ¿Usted realizó siembras nuevas del cultivo de **Cocona** durante los últimos 12 meses? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → **Pase a 760**

759. Aplicó las siguientes tecnologías:

a. Preparación del terreno	Si 1. ☐ No 2. ☐
b. Curvas a nivel	Si 1. ☐ No 2. ☐
c. Siembra	Si 1. ☐ No 2. ☐

ENCUESTADOR(A): Pase a 760



ENCUESTADOR(A): Señora(a), ahora vamos a hablar de los **COSTOS** del cultivo de **Cocona** durante los últimos 12 meses.

760.	¿Cuáles fueron los costos (sin incluir mano de obra) en los últimos 12 meses en el cultivo de Cocona en su finca? ENCUESTADOR(A): No reporto costos de mano de obra en esta pregunta.	a. Preparación de suelos (servicio o maquinaria)	\$	_____
		b. Semilla	\$	_____
		c. Material de siembra	\$	_____
		d. Fertilizantes	\$	_____
		e. Insecticidas y fungicidas	\$	_____
		f. Otros agroquímicos	\$	_____
		g. Riego (insumos únicamente, ej. combustible, mantenimiento, depreciación)	\$	_____
		h. Procesamiento	\$	_____
		i. Transporte (fletes)	\$	_____
		j. Gastos financieros (comisión, intereses sobre préstamos)	\$	_____
763.	Costos mano de obra preparación del suelo en los últimos 12 meses en el cultivo de Cocona en su finca:	k. Otros gastos (implementos, materiales, sacos, combustible, etc.)	\$	_____
		a. ¿Usó mano de obra pagada en preparación del suelo en este cultivo?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → Pase a 765	
		b. ¿Prepara el de suelo en forma manual?	Si 1. ☐ No 2. ☐	
		c. Número de jornales (H)	_____	
		d. Número de jornales (M)	_____	
765.	Costos mano de obra siembra en los últimos 12 meses en el cultivo de Cocona en su finca:	e. Costo del jornal (por persona por día)	\$	_____
		a. ¿Tuvo algún costo por siembra?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → Pase a 767	
		b. Número de jornales (H)	_____	
		c. Número de jornales (M)	_____	
767.	Costos mano de obra fertilización en los últimos 12 meses en el cultivo de Cocona en su finca:	d. Costo del jornal (por persona por día)	\$	_____
		a. ¿Tuvo algún costo por fertilización?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → Pase a 769	
		b. Número de jornales (H)	_____	
		c. Número de jornales (M)	_____	
769.	Costos mano de obra fumigación en los últimos 12 meses en el cultivo de Cocona en su finca:	d. Costo del jornal (por persona por día)	\$	_____
		a. ¿Tuvo algún costo por fumigación?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → Pase a 771	
		b. Número de jornales (H)	_____	
		c. Número de jornales (M)	_____	
771.	Costos mano de obra limpieza/aporque en los últimos 12 meses en el cultivo de Cocona en su finca:	d. Costo del jornal (por persona por día)	\$	_____
		a. ¿Tuvo algún costo por limpieza/aporque?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → Pase a 773	
		b. Número de jornales (H)	_____	
		c. Número de jornales (M)	_____	
773.	Costos mano de obra podas en los últimos 12 meses en el cultivo de Cocona en su finca:	d. Costo del jornal (por persona por día)	\$	_____
		a. ¿Tuvo algún costo por podas?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → Pase a 775	
		b. Número de jornales (H)	_____	
		c. Número de jornales (M)	_____	
775.	Costos mano de obra cosecha en los últimos 12 meses en el cultivo de Cocona en su finca:	d. Costo del jornal (por persona por día)	\$	_____
		a. ¿Tuvo algún costo por cosecha?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → Pase a 777	
		b. Número de jornales (H)	_____	
		c. Número de jornales (M)	_____	



180813_EncuestaProduccionPAC_252020_USAID-FINRAO 763

26

777.	Costos mano de obra por otro concepto en los últimos 12 meses en el cultivo de Cocona en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por otro concepto?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 782
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
782.	¿Usó mano de obra no pagada para este cultivo en los últimos 12 meses? ENCUESTADOR(A): <i>Incluyendo al productor(a)</i>	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 785	
783.	¿Cuántos fueron los jornales (H)		
784.	¿Cuántos fueron los jornales (M)		
785.	Durante los últimos 12 meses, ¿ha recibido alguna donación para el cultivo de Cocona de su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 803	
786.	¿Qué recibió?	a.	↓
		b.	↓
		c.	↓
		d.	↓
		e.	↓

VIII. INFORMACIÓN SOBRE EL CULTIVO DE FRUTAS Y HORTALIZAS "MORA"

ENCUESTADOR(A): <i>Señor(a), vamos hablar del cultivo de Mora que tiene en su finca</i>			
803.	¿El cultivo es de Mora ?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 1301	
804.	¿Cuál o cuáles son las variedades del cultivo de Mora que tiene en su finca?	a. b. c.	Ns/Nr 88. ☐
805.	¿Tiene plantas sembradas de Mora en su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 813	
806.	¿Cuál es el área sembrada de Mora en su finca (en hectáreas)?	hectáreas	
807.	¿Cuál es el total de plantas de Mora sembradas en su finca?	plantas	
808.	¿Cuál es la distancia de siembra del lote con mayor área? (metros x metros)	x	
ENCUESTADOR(A): Para la pregunta 809 haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba 01. Debemos garantizar el mes y año. Si la persona sólo tiene un lote, diligencie únicamente el Lote 1.			
809.	Por favor, dígame las fechas de siembra de los lotes del cultivo de Mora . Los últimos 3 (más recientes)	Lote 1: a. Día b. Mes c. Año Lote 2: a. Día b. Mes c. Año Lote 3: a. Día b. Mes c. Año	
810.	Durante los últimos 12 meses, es decir de septiembre de 2017 a agosto de 2018, ¿Tuvo producción de Mora en su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 813	
811.	¿Cuál es el área del cultivo de Mora que se encuentran en producción en los últimos 12 meses en su finca?	hectáreas	
812.	¿Cuál es el total de plantas que se encuentran en producción del cultivo de Mora en su finca?	plantas	
813.	¿Quién toma las decisiones de qué sembrar, cuándo sembrar, qué insumos aplicar?	1. El hombre ☐ 2. La mujer ☐ 3. Ambos ☐	
814.	¿Quién toma las decisiones de cuándo y dónde vender?	1. El hombre ☐ 2. La mujer ☐ 3. Ambos ☐	



180913_EncuestaProduccionPAE_252020_USAID-FINRAU 783

27

815.	¿Cuál tipo de riego implementa en este cultivo? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. Aspersión	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. Golpeo	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. Gravedad	Si 1. ☐ No 2. ☐
		d. Ninguna (lluvia)	Si 1. ☐ No 2. ☐
		e. Manual o por mano	Si 1. ☐ No 2. ☐
816.	ENCUESTADOR(A): Revise pregunta 810, ¿el productor tiene áreas en producción de Mora en su finca?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 846
ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de la PRODUCCIÓN (Cosecha) del cultivo de Mora en los últimos 12 meses			
817.	¿Cuál fue el volumen de producción total en los últimos 12 meses? (kilogramo de fruta fresca)		↓
		ENCUESTADOR(A): Si hubo más de una cosecha, haga la sumatoria en la libreta	
821.	De ese volumen de producción en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje consumió?		%
822.	De ese volumen de producción en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje vendió?		%
823.	De ese volumen de producción en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje perdió?		%
ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar del AUTOCONSUMO del cultivo de Mora en los últimos 12 meses			
824.	¿Cuál fue el volumen de autoconsumo en los últimos 12 meses? (kilogramo de fruta fresca)		↓



ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las **VENTAS** del cultivo de **Mora** en los últimos 12 meses.

828.	829.	830.	831.	832.	833.	834.	835.	836.	837.	838.	843.
¿A cuántos le vendió la producción en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No	¿Cuál es el nombre del comprador? _____?	¿Tiene/tuvo algún acuerdo con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 832	¿Qué tipo de acuerdo le tenía/tuvo? a. V verbal b. E escrito	¿Tiene/tuvo algún acuerdo de sostenimiento de precio con el comprador en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 834	¿Qué tipo de acuerdo de sostenimiento de precio tiene? a. Prima b. Sobrepago por calidad	¿El comprador le exigió algún estándar de calidad en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 838	¿Cuál(es) estándar(es) de calidad le exigieron? a. Exterior de tamaño b. Estándar de peso c. Exterior de forma d. Estándar de contenido de humedad e. Estándar niveles de cadmio f. Exceso time g. Otro, ¿cuál?	¿El comprador le exigió alguna certificación en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 838	¿Cuál(es) certificación(es) le exigió? a. GlobalGAP b. UTZ Rainforest Alliance c. Fair Trade d. Certified Organic e. ICA (BPA) f. INAMA (ISO) g. CONTEC (NFC1252) h. Otro, ¿cuál?	¿Cuál fue la cantidad vendida al comprador en los últimos 12 meses? (kilogramo de fruta fresca)	¿Cuál fue el precio por 1 kilogramo de fruta fresca?
a. Asociación a la que está afiliado 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 832	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 834	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
b. Organización social y solidaria 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 832	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 834	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
c. Exportador 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 832	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 834	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
d. Intermediario 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 832	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 834	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
e. Procesador 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 832	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 834	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
f. Mercado local (galería, tienda de barrio, supermercado) 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 832	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 834	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____
g. Otro, ¿cuál? 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 832	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 834	a. ☐ b. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	1. ☐ Si 2. ☐ No → 838	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐	_____	\$ _____



180914-EncuestaProductoresPAC_P550601_35W10 H11RAU 783

20

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar del cultivo de **Mora** desde la intervención realizada por el PAC

846. ¿Tiene plantas sembradas en su lote PAC? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → **Pase a 854**

847. ¿Cuál es el área sembrada del cultivo de **Mora** en el lote PAC (en hectáreas)? hectáreas

848. ¿Cuál es el total de plantas sembradas de **Mora** en el lote PAC? plantas

849. ¿Cuál es la distancia de siembra del lote PAC? (metros x metros) x metros

850. ¿Cuál fue la fecha de siembra del cultivo de **Mora** en el lote PAC?
ENCUESTADOR(A): Haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción. Si no tiene el día exacto, escriba DT. a. Día b. Mes c. Año

851. ¿Se encuentra en producción el cultivo de **Mora** en el lote PAC? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → **Pase a 854**

852. ¿Cuál es el área del cultivo de **Mora** que se encuentran en producción en el lote PAC? hectáreas

853. ¿Cuál es el total de plantas que se encuentran en producción del cultivo de **Mora** en el lote PAC? plantas

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las **TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS** en cultivo de **Mora** en los últimos 12 meses.

TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS	854. Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su finca?	855. En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo implementó... ENCUESTADOR(A): Leer opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 847	856. Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta tecnología en su lote PAC?	857. En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del lote PAC implementó... ENCUESTADOR(A): Leer opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 847
a. Enmiendas (Encalado): No por planta sino en todo el terreno, con análisis de suelo solo si la necesita.	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
b. Tutorado: Colocar soporte, espaldera a la planta para guiarla.	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
c. Podas de formación: Eliminar las ramas extras para darle a la planta la formación deseada, normalmente se dejan entre 6 y 10 ramas por planta.	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
d. Podas fitosanitarias: Quitar las ramas secas enfermas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
e. Podas de mantenimiento: Quitar las ramas que ya produjeron fruto para estimular el brote de ramas productivas y el engrosamiento de ramas primarias y secundarias.	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
f. Desinfección de herramientas: Desinfectar con cloro o yodo toda herramienta utilizada en las podas, como las tijeras podadoras.	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
g. Fertilización química: - DAP, UREA, KCl fraccionado.	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
h. Control de malezas (manual o mecánico): Evitar competencia de malezas.	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
i. Monitoreo de plagas y enfermedades: Para definir el uso del agroquímico permitido según criterio técnico de incidencia.	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas



150913_EncuestaPromotoresPAC_202000 - USAID-FINTRAC/FEI

858.	¿Usted realizó siembras nuevas del cultivo de Mora durante los últimos 12 meses?	Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 860																																																																																																														
859.	Aplicó las siguientes tecnologías:	<table border="0"> <tr> <td>d. Preparación del terreno</td> <td>Si 1 ☐ No 2 ☐</td> </tr> <tr> <td>e. Curvas a nivel</td> <td>Si 1 ☐ No 2 ☐</td> </tr> <tr> <td>f. Siembra</td> <td>Si 1 ☐ No 2 ☐</td> </tr> </table>	d. Preparación del terreno	Si 1 ☐ No 2 ☐	e. Curvas a nivel	Si 1 ☐ No 2 ☐	f. Siembra	Si 1 ☐ No 2 ☐																																																																																																								
d. Preparación del terreno	Si 1 ☐ No 2 ☐																																																																																																															
e. Curvas a nivel	Si 1 ☐ No 2 ☐																																																																																																															
f. Siembra	Si 1 ☐ No 2 ☐																																																																																																															
ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de los COSTOS del cultivo de Mora durante los últimos 12 meses.																																																																																																																
860.	¿Cuáles fueron los costos (sin incluir mano de obra) en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca? ENCUESTADOR(A): No (reporte costos de mano de obra en esta pregunta)	<table border="0"> <tr><td>a. Preparación de suelos (servicio o maquinaria)</td><td>\$</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>b. Semilla</td><td>\$</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>c. Material de siembra</td><td>\$</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>d. Fertilizantes</td><td>\$</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>e. Insecticidas y fungicidas</td><td>\$</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>f. Otros agroquímicos</td><td>\$</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>g. Riego (insumos únicamente, ej. combustible, mantenimiento, depreciación)</td><td>\$</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>h. Procesamiento</td><td>\$</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>i. Transporte (fletes)</td><td>\$</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>j. Gastos financieros (comisión, intereses sobre préstamos)</td><td>\$</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>k. Otros gastos (implementos, materiales, sacos, combustible, etc.)</td><td>\$</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>	a. Preparación de suelos (servicio o maquinaria)	\$									b. Semilla	\$									c. Material de siembra	\$									d. Fertilizantes	\$									e. Insecticidas y fungicidas	\$									f. Otros agroquímicos	\$									g. Riego (insumos únicamente, ej. combustible, mantenimiento, depreciación)	\$									h. Procesamiento	\$									i. Transporte (fletes)	\$									j. Gastos financieros (comisión, intereses sobre préstamos)	\$									k. Otros gastos (implementos, materiales, sacos, combustible, etc.)	\$								
a. Preparación de suelos (servicio o maquinaria)	\$																																																																																																															
b. Semilla	\$																																																																																																															
c. Material de siembra	\$																																																																																																															
d. Fertilizantes	\$																																																																																																															
e. Insecticidas y fungicidas	\$																																																																																																															
f. Otros agroquímicos	\$																																																																																																															
g. Riego (insumos únicamente, ej. combustible, mantenimiento, depreciación)	\$																																																																																																															
h. Procesamiento	\$																																																																																																															
i. Transporte (fletes)	\$																																																																																																															
j. Gastos financieros (comisión, intereses sobre préstamos)	\$																																																																																																															
k. Otros gastos (implementos, materiales, sacos, combustible, etc.)	\$																																																																																																															
863.	Costos mano de obra preparación del suelo en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca:	<table border="0"> <tr> <td>a. ¿Usó mano de obra pagada en preparación del suelo en este cultivo?</td> <td>Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 865</td> </tr> <tr> <td>b. ¿Prepara el de suelo en forma manual?</td> <td>Si 1 ☐ No 2 ☐</td> </tr> <tr> <td>c. Número de jornales (H)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>d. Número de jornales (M)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>e. Costo del jornal (por persona por día)</td> <td>\$</td> </tr> </table>	a. ¿Usó mano de obra pagada en preparación del suelo en este cultivo?	Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 865	b. ¿Prepara el de suelo en forma manual?	Si 1 ☐ No 2 ☐	c. Número de jornales (H)		d. Número de jornales (M)		e. Costo del jornal (por persona por día)	\$																																																																																																				
a. ¿Usó mano de obra pagada en preparación del suelo en este cultivo?	Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 865																																																																																																															
b. ¿Prepara el de suelo en forma manual?	Si 1 ☐ No 2 ☐																																																																																																															
c. Número de jornales (H)																																																																																																																
d. Número de jornales (M)																																																																																																																
e. Costo del jornal (por persona por día)	\$																																																																																																															
865.	Costos mano de obra siembra en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca:	<table border="0"> <tr> <td>a. ¿Tuvo algún costo por siembra?</td> <td>Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 867</td> </tr> <tr> <td>b. Número de jornales (H)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>c. Número de jornales (M)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>d. Costo del jornal (por persona por día)</td> <td>\$</td> </tr> </table>	a. ¿Tuvo algún costo por siembra?	Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 867	b. Número de jornales (H)		c. Número de jornales (M)		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$																																																																																																						
a. ¿Tuvo algún costo por siembra?	Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 867																																																																																																															
b. Número de jornales (H)																																																																																																																
c. Número de jornales (M)																																																																																																																
d. Costo del jornal (por persona por día)	\$																																																																																																															
867.	Costos mano de obra fertilizantes en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca:	<table border="0"> <tr> <td>a. ¿Tuvo algún costo por fertilización?</td> <td>Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 869</td> </tr> <tr> <td>b. Número de jornales (H)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>c. Número de jornales (M)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>d. Costo del jornal (por persona por día)</td> <td>\$</td> </tr> </table>	a. ¿Tuvo algún costo por fertilización?	Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 869	b. Número de jornales (H)		c. Número de jornales (M)		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$																																																																																																						
a. ¿Tuvo algún costo por fertilización?	Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 869																																																																																																															
b. Número de jornales (H)																																																																																																																
c. Número de jornales (M)																																																																																																																
d. Costo del jornal (por persona por día)	\$																																																																																																															
869.	Costos mano de obra fumigación en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca:	<table border="0"> <tr> <td>a. ¿Tuvo algún costo por fumigación?</td> <td>Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 871</td> </tr> <tr> <td>b. Número de jornales (H)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>c. Número de jornales (M)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>d. Costo del jornal (por persona por día)</td> <td>\$</td> </tr> </table>	a. ¿Tuvo algún costo por fumigación?	Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 871	b. Número de jornales (H)		c. Número de jornales (M)		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$																																																																																																						
a. ¿Tuvo algún costo por fumigación?	Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 871																																																																																																															
b. Número de jornales (H)																																																																																																																
c. Número de jornales (M)																																																																																																																
d. Costo del jornal (por persona por día)	\$																																																																																																															
871.	Costos mano de obra limpiezas/aporque en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca:	<table border="0"> <tr> <td>a. ¿Tuvo algún costo por limpiezas/aporque?</td> <td>Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 873</td> </tr> <tr> <td>b. Número de jornales (H)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>c. Número de jornales (M)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>d. Costo del jornal (por persona por día)</td> <td>\$</td> </tr> </table>	a. ¿Tuvo algún costo por limpiezas/aporque?	Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 873	b. Número de jornales (H)		c. Número de jornales (M)		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$																																																																																																						
a. ¿Tuvo algún costo por limpiezas/aporque?	Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 873																																																																																																															
b. Número de jornales (H)																																																																																																																
c. Número de jornales (M)																																																																																																																
d. Costo del jornal (por persona por día)	\$																																																																																																															
873.	Costos mano de obra podas en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca:	<table border="0"> <tr> <td>a. ¿Tuvo algún costo por podas?</td> <td>Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 875</td> </tr> <tr> <td>b. Número de jornales (H)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>c. Número de jornales (M)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>d. Costo del jornal (por persona por día)</td> <td>\$</td> </tr> </table>	a. ¿Tuvo algún costo por podas?	Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 875	b. Número de jornales (H)		c. Número de jornales (M)		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$																																																																																																						
a. ¿Tuvo algún costo por podas?	Si 1 ☐ No 2 ☐ → Pase a 875																																																																																																															
b. Número de jornales (H)																																																																																																																
c. Número de jornales (M)																																																																																																																
d. Costo del jornal (por persona por día)	\$																																																																																																															



875.	Costos mano de obra cosecha en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por cosecha?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 877
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
877.	Costos mano de obra por otro concepto en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por otro concepto?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 882
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
882.	¿Usó mano de obra no pagada para este cultivo en los últimos 12 meses? ENCUESTADOR(A): <i>(indicando al productor/a)</i>	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 885	
883.	Cuántos fueron los jornales (H)		
884.	Cuántos fueron los jornales (M)		
885.	Durante los últimos 12 meses, ¿ha recibido alguna donación para el cultivo de Mora de su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 1301	
886.	¿Qué recibió?	a.	↓
		b.	↓
		c.	↓
		d.	↓
		e.	→ Pase a 1301

IX. COSTOS CADENAS DE VALOR AGRÍCOLAS (CACAO, CAFÉ Y CAUCHO)

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de los COSTOS del cultivo de _____ durante los últimos 12 meses.			
901.	¿Cuáles fueron los costos (sin incluir mano de obra) en los últimos 12 meses en el cultivo de _____ en su finca? ENCUESTADOR(A): No reporte costos de mano de obra en esta pregunta.	a. Fertilizantes	\$
		b. Insecticidas y fungicidas	\$
		c. Otros agroquímicos	\$
		d. Riego (insumos únicamente, ej. combustible, mantenimiento, depreciación)	\$
		e. Procesamiento	\$
		f. Transporte (fletes)	\$
		g. Gastos financieros (comisión o intereses sobre préstamos)	\$
		h. Otros gastos (implementos, materiales, sacos, combustible, etc.)	\$
908.	Costos mano de obra fertilización en los últimos 12 meses en el cultivo de _____ en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por fertilización?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 910
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
910.	Costos mano de obra fumigación en los últimos 12 meses en el cultivo de _____ en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por fumigación?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 912
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
912.	Costos mano de obra limpias/aporque en los últimos 12 meses en el cultivo de _____ en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por limpias/aporque?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 914
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$



120913_EncuestaProductoresPAC_252020_USAID-FINTRAC/713

914.	Costos mano de obra podas en los últimos 12 meses en el cultivo de _____ en su finca:	a. ¿Tuvo algún costo por podas?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 916
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
918.	Costos mano de obra cosecha en los últimos 12 meses en el cultivo de _____ en su finca:	e. ¿Tuvo algún costo por cosecha?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 918
		f. Número de jornales (H)	
		g. Número de jornales (M)	
		h. Costo del jornal (por persona por día)	\$
918.	Costos mano de obra por otro concepto en los últimos 12 meses en el cultivo de _____ en su finca:	i. ¿Tuvo algún costo por otro concepto?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 923
		j. Número de jornales (H)	
		k. Número de jornales (M)	
		l. Costo del jornal (por persona por día)	\$
923.	¿Usó mano de obra no pagada para este cultivo en los últimos 12 meses? ENCUESTADOR(A): <i>Incluyendo al productor/a.</i>	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 926	
924.	¿Cuántos fueron los jornales (H)?		
925.	¿Cuántos fueron los jornales (M)?		
926.	Durante los últimos 12 meses, ¿ha recibido alguna donación para el cultivo de _____ de su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 1301	
927.	¿Qué recibió?	a. _____	↓
		b. _____	↓
		c. _____	↓
		d. _____	↓
		e. _____	→ Pase a 1301



189913_EncuestaProduccionPAC_252020_USAID-FINTRAC 7/3

34

X. INFORMACIÓN PECUARIA LACTEOS (LECHERÍA Y QUESO)

ENCUESTADOR(A): Señor(a), vamos hablar de la producción Lechera que tiene en su finca, durante los últimos 12 meses			
1003.	En los últimos 12 meses, ¿Cuál ha sido el tipo de Lechería ha tenido su finca?	Doble propósito * Encuestador(a): Intenta en sacar leche y carne	1. ☐
		Tropical * Encuestador(a): Intenta en sacar leche, los rendimientos de leche son mayores y de carne inferiores	2. ☐
		Especializada * Encuestador(a): Intenta en sacar leche y la obtención de animales (de vacas/hembras) para ser utilizados en el pie de cría, en un sistema intensivo, reproducción por inseminación artificial	3. ☐
1004.	¿Cuál es número de animales con que cuenta su hato ganadero en su finca (incluya todos)?		
1005.	¿Qué razas componen su hato lechero ? Número de vacas (en edad productiva) que componen el hato lechero .	TIPOS DE RAZAS	1. Tiene
		a. Criollas o siete colores	☐
		b. F1 Holstein x Gyr	☐
		c. F1 Brahma x Holstein	☐
		d. Girolando	☐
		e. Normando	☐
		f. Pardo Suizo	☐
		g. Holstein	☐
		h. Gyr	☐
		i. Brahma rojo	☐
		j. Brahma blanco	☐
		k. Guzerá	☐
		l. Simbrah	☐
m. Simmental	☐		
1006.	¿Cuál es el área sembrada de pastos en Hectáreas? (praderas)		
1007.	¿Qué porcentaje de esta área está destinada a la ganadería de leche?		
1008.	¿Quién toma las decisiones de qué animales criar, cómo alimentarlos y cuidarlos??		
1009.	¿Quién toma las decisiones de cuándo y dónde vender?		
1010.	¿Cuánta es la cantidad total de litros de leche producida el día de ayer en su finca?		
1011.	¿Cuántas vacas ordeñó el día de ayer en su finca?		
ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de la PRODUCCIÓN DE LECHE EN INVIERNO en los últimos 12 meses			
1012.	En los últimos 12 meses, ¿Cuántos litros de leche produjo en un día de invierno en su finca?		
1013.	En los últimos 12 meses, ¿Cuántos meses duró el invierno ?		
1014.	En esos meses de invierno , ¿Cuántas vacas en promedio tuvo en ese periodo en su finca?		
1015.	En esos meses de invierno , ¿Cuántos litros de leche tomaron o les dejó a los terneros en un día de ese periodo en su finca?		
1016.	En esos meses de invierno , ¿Cuántos litros de leche tomaron o dejaron para autoconsumo en un día de ese periodo en su finca?		



10013_EncuestaProduccionPAC_202020_USAID-FINTRAC/13

ENCUESTADOR(A) Señal(e), ahora vamos hablar de las **VENTAS** de la producción **Lechera** en los meses de **invierno** reportados en la pregunta **1013**.

1017. Durante el periodo que reportó que duró el **invierno**, ¿usted vendió **leche**? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → **Pase a 1035**

1018. De ese periodo reportado que duró el **invierno**, ¿qué porcentaje de tiempo vendió **leche**? (nos interesa saber si vendió **leche** durante todos los días del invierno o solo durante un periodo) %

1019.	1020.	1021.	1022.	1023.	1024.	1025.	1026.	1027.	1032.
Durante el periodo de los últimos 12 meses que reportó que duró el invierno , usted le vendió LECHE a: 1. Si 2. No	¿Cuál es el nombre del comprador _____?	¿Tiene/tuvo algún acuerdo con el comprador en el periodo de invierno de los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 1023	¿Qué tipo de acuerdo tiene/tuvo? a. Verbal b. Escrito	¿Tiene/tuvo acuerdo de sostenimiento o de precio con el comprador en el periodo de invierno de los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 1025	¿Qué tipo de acuerdo de sostenimiento de precio tuvo? a. Primabono b. Subreprecio por calidad	¿El comprador le exigió algún estándar de calidad en el periodo de invierno de los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 1027	¿Cuál(es) estándar(es) de calidad le exigieron? a. Especificaciones de azúcar (P-H) b. Especificaciones de recuento bacteriológico c. Cantidad de sólidos d. Certificación de origen e. Certificación de BPS f. Otro: ¿cuál? ____	¿Cuál fue la cantidad vendida de LECHE al comprador en un día de invierno de los últimos 12 meses? (en litros)	¿Cuál fue el precio por litro? \$
a. Asociación a la que está afiliada	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1023	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1025	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1027	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐		\$
b. Organización social y solidaria	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1023	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1025	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1027	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐		\$
c. Intermediario	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1023	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1025	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1027	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐		\$
d. Procesador	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1023	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1025	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1027	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐		\$
e. Mercado local (galería, tienda de barrio, supermercado)	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1023	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1025	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1027	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐		\$
f. Otro, ¿cuál?	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1023	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1025	a. ☐ b. ☐	1. ☐ → 2. ☐ ↓ 1027	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐		\$



2

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de la PRODUCCIÓN DE LECHE EN VERANO en los últimos 12 meses.	
1050.	En los últimos 12 meses, ¿Cuántos litros de leche produjo en un día de verano en su finca? Encuestador(a): Incluye en este dato el autoconsumo, la leche dejada al ternero y las ventas Encuestador(a): Si marcó "0" pase a 1056
1051.	En los últimos 12 meses, ¿Cuántos meses duró el verano? Encuestador(a): Verifique que en las preguntas 1013 y 1051 deba sumar 12 meses
1052.	En ese periodo de verano, ¿Cuántas vacas en promedio tuvo en su finca?
1053.	En ese periodo de verano, ¿Cuántos litros de leche tomaron o les dejó a los terneros en un día en su finca? Encuestador(a): El valor a consignar es el total de litros por todas las terneros que tuvo en ese periodo en un día.
1054.	En ese periodo de verano, ¿Cuántos litros de leche tomaron o dejaron para autoconsumo en un día en su finca?



180913 EncuestaProduccionPAC_202020_USAID+INTRAC+ETI

37

ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las VENTAS de la producción Lechera en los meses de verano reportados en la pregunta 1051

1055. Durante el periodo que reportó que duró el verano, ¿usted vendió leche? Si ☐ 1. No ☐ 2. **→ Pase a 1073**

1056. De ese periodo reportado que duró el verano, ¿qué porcentaje de tiempo vendió leche? (nos interesa saber si vendió leche durante todos los días del invierno o solo durante un periodo) _____%

1057.	1058.	1059.	1060.	1061.	1062.	1063.	1064.	1065.	1070.
Durante el periodo de los últimos 12 meses que reportó que duró el verano, ¿usted le vendió LECHE a:	¿Cuál es el nombre del comprador _____?	¿Tiene/tuvo algún acuerdo con el comprador en el periodo de verano de los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 1061	¿Qué tipo de acuerdo tiene/tuvo? a. Verbal b. Escrito	¿Tiene/tuvo acuerdo de sostenimiento o de precio con el comprador en el periodo de verano de los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 1063	¿Qué tipo de acuerdo de sostenimiento de precio tuvo? a. Precio b. Sobreprecio por calidad	¿El comprador le exigió algún estándar de calidad en el periodo de verano de los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 1065	¿Cuál(es) estándar(es) de calidad le exigieron? a. Especificaciones de leche (PH) b. Especificaciones de resaca c. Cantidad de azúcar d. Certificación de origen e. Certificación de BPC f. Otro, ¿cuál?	¿Cuál fue la cantidad vendida de LECHE al comprador en un día de verano de los últimos 12 meses? (litros)	¿Cuál fue el precio por litro de leche?
a. Asociación a la que está afiliado 1. ☐ 2. ☐		1. ☐ 2. ☐ → 1061	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1063	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1063	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐	_____	\$ _____
b. Organización social y solidaria 1. ☐ 2. ☐		1. ☐ 2. ☐ → 1061	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1063	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1063	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐	_____	\$ _____
c. Inmediario 1. ☐ 2. ☐		1. ☐ 2. ☐ → 1061	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1063	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1065	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐	_____	\$ _____
d. Procesador 1. ☐ 2. ☐		1. ☐ 2. ☐ → 1061	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1063	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1065	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐	_____	\$ _____
e. Mercado local (galería, tienda de barrio, supermercado) 1. ☐ 2. ☐		1. ☐ 2. ☐ → 1061	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1063	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1063	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐	_____	\$ _____
f. Otro, ¿cuál? 1. ☐ 2. ☐		1. ☐ 2. ☐ → 1061	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1063	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1063	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐	_____	\$ _____



100914 EncuestaProductoresPAC_PSSOGO_35612 PIRTRAC 783

35

ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las VENTAS de la producción de Queso en los meses de verano reportados en la pregunta 1051

1073. Durante el periodo que reportó que duró el verano, ¿usted vendió queso? Si 1. ☐ No 2. ☐ → Pase a 1088

1074. De ese periodo reportado que duró el verano, ¿qué porcentaje de tiempo vendió queso? (nos interesa saber si vendió queso durante todos los días del verano o solo durante un periodo) %
 Encuestador(a): Los porcentajes en las preguntas 1076 y 1074 deben dar el 100%.

1075.	1076.	1077.	1078.	1079.	1080.	1081.	1082.	1083.	1084.	1085.
Durante el periodo de los últimos 12 meses que reportó que duró el verano, usted le vendió QUESO a: 1. Si 2. No	¿Cuál es el nombre del comprador? _____	¿Tiene/tuvo algún acuerdo con el comprador en el periodo de verano de los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 1079	¿Qué tipo de acuerdo tiene/tuvo? a. Verbal b. Escrito	¿Tiene/tuvo acuerdo de sostenimiento a de precio con el comprador en el periodo de verano de los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 1081	¿Qué tipo de acuerdo de sostenimiento de precio tuvo? a. Prima b. Sobrepago por calidad	¿El comprador le exigió algún estándar de calidad en el periodo de verano de los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 1083	¿Cuál(es) estándar(es) de calidad le exigieron? a. Especificaciones de queso (PH) b. Especificaciones de resaca bacteriológico c. Cantidad de sal/ácido d. Certificación de origen e. Certificación de BPG f. Carne de manipulador en de alimentos g. Otro, ¿cuál?	¿Cuál fue la cantidad vendida de QUESO en libras al comprador en un día de verano de los últimos 12 meses?	¿Cuántas fueron las libras de leche usadas para la producción de una libra de QUESO vendida en un día de verano de los últimos 12 meses?	¿Cuál fue el precio de venta por libra de QUESO en un día de verano?
a. Asociación a la que está afiliado	1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1079	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1081	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1083	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐			\$
b. Organización social y solidaria	1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1079	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1081	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1083	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐			\$
d. Intermedario	1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1079	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1081	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1083	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐			\$
e. Procesador	1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1079	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1081	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1083	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐			\$
f. Mercado local (galería, tienda de barrio, supermercado)	1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1079	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1081	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1083	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐			\$
g. Otro, ¿cuál?	1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1079	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1081	a. ☐ b. ☐	1. ☐ 2. ☐ → 1083	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐			\$



100011 EncuestaProductoresPAC_PSSOGO_35W0 HHTRAU 783

30

ENCUESTADOR(A): Señora(a), ahora vamos a hablar de las **TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS** en la actividad de **LECHE/QUESO** de los últimos 12 meses.

TECNOLOGÍAS/BUENAS PRÁCTICAS	1088. Durante los últimos 12 meses implementó en su finca... ENCUESTADOR(A): Leer opciones.	1089. En cuántas hectáreas de la actividad lechera implementó... ENCUESTADOR(A): Leer opciones: ENCUESTADOR(A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 1006.
a. Enmiendas (Encalado de potreros)	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
b. División Sostenible de Praderas - DSP	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
c. Rotación de potreros	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
d. Buenas Prácticas de Ordeno: garantizar la calidad de la leche en base a higiene con lavado de manos del ordeñador	Si 1. ☐ No 2. ☐	
e. Buenas Prácticas de Ordeno: Garantizar la calidad de la leche en base a higiene con lavado de ubre	Si 1. ☐ No 2. ☐	
f. Buenas Prácticas de Ordeno: Garantizar la calidad de la leche en base a higiene con manejo de mastitis	Si 1. ☐ No 2. ☐	
g. Buenas Prácticas de Ordeno: Garantizar la calidad de la leche en base a higiene con uso de baldes no reciclados	Si 1. ☐ No 2. ☐	
h. Manejo del Plan Sanitario: Manejo de parásitos internos y externos	Si 1. ☐ No 2. ☐	
i. Manejo del Plan Sanitario: Vacunación	Si 1. ☐ No 2. ☐	

XII. COSTOS CADENAS VALOR LÁCTEOS (LECHE Y QUESO)

ENCUESTADOR(A): Señora(a), ahora vamos a hablar de los **COSTOS** de la producción de **LÁCTEOS (LECHE Y QUESO)** durante los últimos 12 meses.

1201.	¿Cuáles fueron los costos (sin incluir mano de obra) en los últimos 12 meses en la producción de lácteos de su finca? ENCUESTADOR(A): No reporte costos de mano de obra en esta pregunta.	a. Alquiler de terreno (arrendamiento o alquiler de la finca y/o potreros)	\$
		b. Alquiler de equipo (maquinaria (tractor, moto cultora), guapúa, fumigadoras, motobombas, etc.)	\$
		c. Vacunas (aftosa, carbón, brucelosis, peste bubónica, etc.)	\$
		d. Droga veterinaria y desparasitantes	\$
		e. Alimentos, concentrados, sales (mineralizadas, de mar)	\$
		f. Compra de forraje (ano, maíz y caña forrajera, etc.)	\$
		g. Producción de forraje	\$
		h. Procesamiento de queso (cuajo, etc.)	\$
i. Otros costos (filtros, vaso sellador, cantinas, recipientes, transporte, etc.)	\$		
1204.	Costos mano de obra en los últimos 12 meses en la producción de leche/queso de su finca:	a. ¿Usó mano de obra pagada?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 1208
		b. Número de jornales (H)	
		c. Número de jornales (M)	
		d. Costo del jornal (por persona por día)	\$
1208.	¿Usó mano de obra no pagada para la producción de leche/queso en los últimos 12 meses? ENCUESTADOR(A): Incluyendo al productor(a)	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 1211	
1209.	Cuántos fueron los jornales (H)		
1210.	Cuántos fueron los jornales (M)		
1211.	Durante los últimos 12 meses, ¿ha recibido alguna donación de insumos para la actividad lechera/quesera de su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 1301	
1212.	¿Qué clase de insumos recibió?	a.	↓
		b.	↓
		c.	↓
		d.	→ Pase a 1301



120913_EncuestaProductoresPAE_202020_USAID-FINTRAC/783

49

XIII. SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIA TÉCNICA

*ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de los SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIAS TÉCNICA			
1301.	Antes de Programa de Alianzas Comerciales (PAC), ¿recibió capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ →	Pase a 1303
1302.	Por parte de quién recibió esa capacitación/extensión/asistencia técnica: *ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. Asociación a la que pertenece	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. Algún programa de USAID	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. Un programa de un país extranjero diferente a EEUU	Si 1. ☐ No 2. ☐
		d. Gobierno (ICA, SENA, Gobernaciones, Alcaldías, etc.)	Si 1. ☐ No 2. ☐
		e. Vendedor de insumos	Si 1. ☐ No 2. ☐
		f. Procesador	Si 1. ☐ No 2. ☐
		g. Exportador	Si 1. ☐ No 2. ☐
		h. Comprador o intermediario	Si 1. ☐ No 2. ☐
		i. ONG	Si 1. ☐ No 2. ☐
		j. Organizaciones sociales y solidarias	Si 1. ☐ No 2. ☐
k. Grupos (Cooperativas, comités, etc.)	Si 1. ☐ No 2. ☐		
l. Familiares, vecinos y/o amigos	Si 1. ☐ No 2. ☐		
1303.	¿Cómo se enteró del PAC? *ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. Asociación a la que pertenece b. Vecinos o amigos c. Alcaldía d. Familia e. Otro, ¿cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐
1304.	Desde que comenzó el programa, ¿cuántas veces lo ha visitado el PAC en su finca?	[] [] []	
1305.	¿Ha participado en capacitaciones o días de campo de PAC (Fintrac o ejecutor)?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ →	Pase a 1313
1306.	¿Dónde se han realizado las capacitaciones o días de campo? *ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. En su finca	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. En su finca que es parcela demostrativa	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. En otra finca de la comunidad	Si 1. ☐ No 2. ☐
		d. En parcela demostrativa ubicada en otra finca	Si 1. ☐ No 2. ☐
		e. En salón (asociación, JAC, Colegio, etc.)	Si 1. ☐ No 2. ☐
		f. Otro, ¿cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐
1307.	*ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 1306, marque algún "S" en la opción b o c "parcelas demostrativas"	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ →	Pase a 1309
1308.	Para qué considera usted que son útiles las parcelas demostrativas: *ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	a. Para aprender	a. ☐
		b. Para intercambiar experiencias productivas	b. ☐
		c. Para ver en que nos ayudan	c. ☐
		d. Para socializar	d. ☐
1309.	*ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 1306, marque "No" en las opciones b y d "parcelas demostrativas"	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ →	Pase a 1313
1310.	¿Ha escuchado o conoce las parcelas demostrativas del programa?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ →	Pase a 1313

1311.	Por qué no ha asistido a la parcela demostrativa? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	a. Porque le queda muy lejos b. Porque no lo han invitado c. Porque no le queda tiempo d. Por falta de interés e. Porque no hay parcelas demostrativas (es otro modelo asistencia técnica directa, cuadrillas o rayadores)	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐
ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de los TÉCNICOS RESPONSABLES DE LOS SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIAS TÉCNICA PAC			
1313.	En una escala del 1 a 5, ¿qué tan satisfecho está de la(s) capacitación(es)/extensión/asistencia técnica recibida de PAC? (Escala: 1=Totalmente insatisfecho, 2=Algo insatisfecho, 3=Indiferente, 4=Satisfecho, 5=muy satisfecho)		1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
1314.	Desde que está participando, ¿Qué ha recibido de PAC? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	a. Asistencia técnica y/o capacitación b. Insumos (abono) c. Herramientas y/o equipos de protección d. Sistemas de riego e. Cal	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐
1315.	¿Usted cree que ha logrado algún resultado tangible con el acompañamiento de PAC?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 1316a
1316.	¿Qué resultado cree usted que ha logrado con el acompañamiento de PAC? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	a. Ya estoy empezando a notar los cambios en los niveles de producción b. Ya estoy empezando a notar cambios en los niveles de ventas de mi finca c. Tener un mayor conocimiento sobre el manejo de mi finca d. Tener una asistencia técnica de mejor calidad e. Acceder a nuevas tecnologías f. Cerrar negocios g. Lograr un mejor precio de venta h. Lograr nuevos compradores de mis productos i. Lograr nuevos compradores de los productos de la organización j. Fortalecer la organización de productores de la cual hago parte	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐ h. ☐ i. ☐ j. ☐
1316a.	ENCUESTADOR(A): Verifique en el listado de la muestra si este productor(a) se ha beneficiado de algún proyecto de mejoramiento de infraestructura (vías, puentes, etc.) del PAC.		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → Pase a 1401
1317.	Con las vías de acceso mejoradas o por mejorar por el Programa, ¿qué beneficios adicionales ha tenido? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. Disminución de los tiempos de viaje b. Disminución de los costos de transporte c. Mayor oferta de medios de transporte d. Los productos llegan frescos y menos estropeados a los mercados locales (mantener la calidad de los productos del campo al mercado) e. Valorización del precio f. Mejora/facilita el acceso a la finca g. Motiva a hacer mayor inversión en su finca h. Motiva a la comunidad a continuar con los mantenimientos viales i. Motiva a los gobiernos locales a ampliar la red de mejoramiento vial j. Ninguno de los anteriores k. Otro, ¿cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐



XIV. COMPOSICIÓN DEL HOGAR Y PARTICIPACIÓN EN EL PAC

***ENCUESTADOR(A):** Señor(a), ya para terminar, vamos a hablar sobre cómo está compuesto su hogar y si alguien más ha participado de PAC.

1401. ¿Cuántas personas hacen parte del hogar, incluyéndose usted?						
1402.	1403.	1404.	1405.	1406.	1407.	1408.
No. Orden	Nombres	Apellidos	¿Cuál es el parentesco de _____ con esta encuestado(a)? 1. Jefe de Hogar 2. Cónyuge o compañero 3. Hijo o hija/hija 4. Padres 5. Suegros 6. Hermanos 7. Cuñados 8. Nietos 9. Yerno o nuera 10. Abuelos 11. Tíos 12. Sobrinos 13. Primos 14. Servicio doméstico 15. Otros servicio domésticos 16. Otro Parente 17. Otro no parente	¿Cuál es la edad, en años cumplidos de _____? Encuestador(a): Para mayores de 1 año, registre 00	¿Cuál es el sexo de _____? 1. Masculino 2. Femenino	¿Ha participado en actividades PAC? 1. Si 2. No
1					1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐
2					1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐
3					1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐
4					1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐
5					1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐
6					1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐
7					1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐
8					1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐

1409. ***ENCUESTADOR(A):** Realice las observaciones de la encuesta y pase a la pregunta 1501:

XV. PUNTO DE GEORREFERENCIACIÓN Y REVISIÓN DE ENCUESTA

1501. Latitud (grados decimales, estructura: ±ddd.ddddd)		↓
1502. Longitud (grados decimales, estructura: ±ddd.ddddd)		↓
1503. Altitud		↓
*ENCUESTADOR(A): Antes de retirarse del sitio, verifique que la encuesta está totalmente diligenciada y que los datos son los entregados por el productor(a), después de esto al final de la jornada páselo la Tablet a su compañero(a) de ruta la tablet para hacer una segunda revisión de la encuesta, para terminar, cierre la encuesta en el aplicativo y diligencie el formato de revisión de encuesta.		
1504. Nivel de revisión 1 Encuestador(a)		
1505. Hora revisión 1 Encuestador(a)		
1506. Nivel revisión 2 Compañero(a) de ruta		
1507. Hora revisión 2 Compañero(a) de ruta		

"Muchas gracias"



180913_EncuestaProductoresPAC_2/S20GO_USAID-FINTRAC 783

QUANTITATIVE SURVEY – CACAO FARMERS 2019



PROGRAMA DE ALIANZAS COMERCIALES

PAC MUESTREO ANUAL ENCUESTA A PRODUCTORES DE CACAO

ENCUESTADOR(A): Recuerde leer, diligenciar y hacer firmar el consentimiento informado a la persona.

CONTROL OPERATIVO

1. Número de identificación muestral (NIM) o ID			
2. Departamento y municipio de la encuesta		a. Departamento:	b. Municipio:
3. Nombre de la vereda:			
4. Encuestador(a):		Identificación: _____	
6. Fecha de la encuesta		a. Año: 2 0 1 9	b. Mes: _____ c. Día: _____
7. Resultado de la encuesta	1. Completa	1 ☐	8. No fue necesario utilizar
	2. Incompleta	2 ☐	9. Cambio de residencia a otro municipio
	3. Rechazo	3 ☐	10. Evacuado con otro NIM
	4. Datos de localización incompletos	4 ☐	11. Ya no hace parte del PAC
	5. Cambio de residencia sin ubicación precisa	5 ☐	12. Nunca ha sido parte del PAC
	6. Ausente temporal o permanente	6 ☐	13. Ocupado
	7. Vivienda desocupada	7 ☐	14. Otro ¿Cuál?

ENCUESTADOR(A): Si selecciona alguna de las opciones 2 a 14, pasar a la pregunta 805 a continuación donde y termina la encuesta.

I. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

ENCUESTADOR(A): Señale (a), señale o marque la encuesta con unas preguntas sobre algunos datos del predio

124. ¿Cuál es la forma de tenencia de la tierra de este predio?	1. Propia	1 ☐	7. Adjudicatario o comunero	7 ☐
	2. Arrenda	2 ☐	8. Territorio colectivo	8 ☐
	3. Aparcería	3 ☐	9. Resguardo indígena	9 ☐
	4. Usufructo	4 ☐	10. Otra forma de tenencia ¿Cuál?	10 ☐
	5. Comodato	5 ☐	11. No sabe	11 ☐
	6. Ocupación de hecho	6 ☐		

124.a. ¿Cuál es el área total de su finca? (en hectáreas) **ENCUESTADOR(A):** No importa si el productor tiene varias fincas, indique solo por el área de la finca donde se encuentra ubicado el lote PAC. _____ hectáreas

125. ¿Usted reside en la finca donde está ubicada su unidad productiva de Cacao? Si 1 ☐ → 130 No 2 ☐ ↓

126. ¿En dónde se encuentra ubicado su lugar de residencia? a. Departamento _____ b. Municipio _____ c. Vereda o corregimiento _____

127. ¿Tiene acceso a energía en su lugar de residencia? **ENCUESTADOR(A):** acceso a energía para utilizar sus electrodomésticos, bombillas de su vivienda Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → 130

128. ¿Qué tipo de energía tiene en su lugar de residencia? a. Eléctrica ☐ b. Solar a través de paneles ☐ c. Planta de diesel, kerosena, petróleo o gasolina ☐ d. Otra, ¿Cuál? ☐

129. Durante los últimos 30 días, en un día promedio ¿durante cuántas horas continuas dispone de energía en su lugar de residencia? _____ horas **ENCUESTADOR(A):** Cualquier modalidad de energía

130. **ENCUESTADOR(A):** acceso a energía para utilizar sus electrodomésticos, bombillas de su vivienda y manejo de equipos de procesamiento (por ejemplo, picadoras) Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → 201

131. ¿Qué tipo de energía tiene en su finca?	a. Eléctrica	a. ☐
	b. Solar a través de paneles	b. ☐
	c. Planta de diesel, kerosene, petróleo o gasolina	c. ☐
	d. Otra, ¿Cuál?	d. ☐
132. Durante los últimos 30 días en un día promedio ¿durante cuántas horas continuas dispone de energía en su finca?	ENCUESTADOR(A): Cualquier modalidad de energía	
	horas	

II. INFORMACIÓN SOBRE EL CULTIVO DE CACAO

ENCUESTADOR(A): Señor(a), vamos hablar del cultivo de Cacao que tiene en su finca		
201. ¿Tiene árboles de Cacao en su finca?	Si 1. ☐ → 203 No 2. ☐ ↓	
202. ¿Por qué no tiene árboles de Cacao en su finca?	1. No ha tenido dinero para la siembra	1. ☐
	2. Está en la etapa de preparación el suelo	2. ☐
	3. Exceso de lluvia	3. ☐
	4. Escasez de agua	4. ☐
	5. No lo considera un buen negocio en este momento	5. ☐
	6. Plagas y/o enfermedades	6. ☐
	7. Otro, ¿cual?	7. ☐
203. ¿Cuántas variedades del cultivo de Cacao tiene en su finca?	variedades	
204. ¿Cuál o cuáles son las variedades del cultivo de Cacao que tiene en su finca? Registre a lo más las 3 con mayores áreas sembradas ENCUESTADOR(A): Si la persona no recuerda el nombre de alguna variedad, escríba "Sin información".	a. Criollo	a. ☐
	b. Híbrido	b. ☐
	c. CCN51	c. ☐
	d. ICS95	d. ☐
	e. ICS39	e. ☐
	f. FEARS	f. ☐
	g. San Vicente 41	g. ☐
	h. CAU39	h. ☐
	i. ICS60	i. ☐
	j. F2	j. ☐
	k. Porcelana	k. ☐
	l. IMC67	l. ☐
	m. TSH565	m. ☐
	n. ICS1	n. ☐
	o. TSH812	o. ☐
	p. LCT8	p. ☐
	q. CAP34	q. ☐
r. SCC61	r. ☐	
s. Otro cual	s. ☐	
205. ¿Quién o quienes tomaron la decisión de sembrar Cacao?	a. Usted (beneficiario)	a. ☐
	b. Cónyuge	b. ☐
	c. Hijo(s)	c. ☐
	d. Hija(s)	d. ☐
	e. Padre	e. ☐
	f. Madre	f. ☐
	g. Otro (mujer), ¿cuál?	g. ☐
	h. Otro (hombre), ¿cuál?	h. ☐
206. ¿Cuál es el área existente de Cacao en su finca (en hectáreas)?	_____ hectáreas	
207. ¿Cuál es el total de árboles de Cacao sembrados en su finca?	_____ árboles	
208. ¿Cuál es la distancia de siembra del lote con mayor área? (metros x metros)	_____ x _____	
209. ¿Usted realizó siembras nuevas del cultivo de Cacao durante los últimos 12 meses?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 211	



2008219_Encuesta Producciones_MAG_HINTRAC 183

210.	Aplicó las siguientes prácticas:	a. Preparación del terreno	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. Curvas a nivel	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. Siembra (distanciamiento)	Si 1. ☐ No 2. ☐
ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar del cultivo de Cacao desde la intervención realizada por el PAC			
211.	¿Tiene árboles de Cacao en su lote PAC?	Si 1. ☐ → 213 No 2. ☐ ↓	
212.	¿Por qué no tiene árboles de Cacao en su lote PAC?	1. No ha tenido dinero para la siembra 2. Está en la etapa de preparación el suelo 3. Exceso de lluvia 4. Escasez de agua 5. No lo considera un buen negocio en este momento 6. Otro, ¿cuál?	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ → 216 5. ☐ 6. ☐
213.	¿Cuál es el área existente de Cacao en su lote PAC (en hectáreas)?	_____ hectáreas	
214.	¿Cuál es el total de árboles sembrados de Cacao en el lote PAC?	_____ árboles	
215.	¿Cuál es la distancia de siembra del lote PAC? (metros x metros)	_____ x _____	
216.	ENCUESTADOR(A): Revise el directorio de productores y verifique si el productor tiene parcela demostrativa, en caso afirmativo, reporte Si, solo si el productor confirma que tiene la parcela demostrativa.	Si 1. ☐ ↓	No 2. ☐ → 218
217.	¿Cuál es el área existente de cacao en su parcela demostrativa?	_____ hectáreas	
ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las áreas de producción del cultivo de Cacao en los últimos 12 meses.			
218.	Durante los últimos 12 meses ¿Tuvo producción de Cacao en su finca?	Si 1. ☐ → 220 No 2. ☐ ↓	
219.	¿En los últimos 12 meses, ¿por qué no tuvo producción de Cacao en su finca?	1. Aún no es momento de producción por la edad de los árboles 2. Aún no es momento de producción por la temporada 3. Fenómenos naturales afectaron totalmente la producción 4. No le fue posible cosechar por falta de tiempo o falta de recursos para contratar mano de obra 5. No se justificaba cosechar por razones económicas (bajo precio del producto, alto costo de transporte, no había quien comprara la cosecha). 6. Otro, ¿cuál?	1. ☐ → 315 2. ☐ → 315 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ → 316
220.	Por favor, dígame las fechas de siembra de los lotes del cultivo de Cacao. Los últimos 3 (más recientes).	Lote 1: a. Mes _____ b. Año _____ Lote 2: a. Mes _____ b. Año _____ Lote 3: a. Mes _____ b. Año _____	
221.	¿Cuál es el área del cultivo de Cacao que se encuentra en producción en los últimos 12 meses en su finca?	_____ hectáreas	
222.	¿Cuál es el total de árboles que se encuentran en producción del cultivo de Cacao en los últimos 12 meses en su finca?	_____ árboles	
223.	ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 211. ¿En los últimos 12 meses ha tenido árboles de Cacao sembrados en su lote PAC?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 229	
224.	¿Se encuentra en producción el cultivo de Cacao en el lote PAC?	Si 1. ☐ → 226 No 2. ☐ ↓	
225.	En los últimos 12 meses ¿por qué no tuvo producción en el cultivo de Cacao en el lote PAC?	1. Aún no es momento de producción por la edad de los árboles 2. Aún no es momento de producción por la temporada 3. Fenómenos naturales afectaron totalmente la producción 4. No le fue posible cosechar por falta de tiempo o falta de recursos para contratar mano de obra 5. No se justificaba cosechar por razones económicas (bajo precio del producto, alto costo de transporte, no había quien comprara la cosecha). 6. Otro, ¿cuál?	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ → 229 5. ☐ 6. ☐



200819_EnquestaProductores_PAC_FINTRAC_V1.3

226.	¿Cuál es el área del cultivo de Cacao que se encuentran en producción en el lote PAC?			hectáreas
227.	¿Cuál es el total de árboles que se encuentran en producción del cultivo de Cacao en el lote PAC?			árboles
228.	¿Cuál fue la fecha de siembra del cultivo de Cacao en el lote PAC? #ENCUESTADOR(A): Haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción.	a. Mes b. Año		
#ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de la PRODUCCIÓN (Cosecha) del cultivo de Cacao en su finca en los últimos 12 meses.				
229.	¿Cuál fue el volumen de producción total de cacao en su finca en los últimos 12 meses? # Encuestador(a): Si hubo más de una cosecha, haga la sumatoria en la finca, <i>teniendo cuidado de convertir todo a la misma unidad de medida y que la suma de la producción de cacao en baba y Cacao en seco debe ser mayor que 0.</i>			
1. Cacao en baba		2. Cacao en seco		
a.		a.		
b. ¿Cuál fue la unidad de producción del cacao en baba?		b. ¿Cuál fue la unidad de producción del cacao en seco?		
1. Kg de cacao en baba	1. ☐	1. Kg de cacao en seco	1. ☐	
2. Arrobas de cacao en baba	2. ☐	2. Arrobas de cacao en seco	2. ☐	
3. Bultos de 50 Kg de cacao en baba	3. ☐	3. Bultos de 50 Kg de cacao en seco	3. ☐	
4. Saco de 70 Kg de cacao en baba	4. ☐	4. Saco de 70 Kg de cacao en seco	4. ☐	
5. Carga de 125 Kg de cacao en baba	5. ☐	5. Carga de 125 Kg de cacao en seco	5. ☐	
6. Toneladas de cacao en baba	6. ☐	6. Toneladas de cacao en seco	6. ☐	
230.	De ese volumen de producción total en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje consumió?	%		
231.	De ese volumen de producción total en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje vendió?	%		
232.	De ese volumen de producción total en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje guardó para ventas futuras?	%		
233.	De ese volumen de producción total en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje perdió?	%		
234.	#ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 216. ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa Cacao?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 300		
235.	¿Se encuentra en producción el cultivo de Cacao en su parcela demostrativa?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 300		
236.	¿Cuál fue el volumen de producción total en los últimos 12 meses en su parcela demostrativa? # Encuestador(a): Si hubo más de una cosecha, haga la sumatoria en la finca, <i>teniendo cuidado de convertir todo a la misma unidad de medida y que la suma de la producción de cacao en baba y cacao en seco debe ser mayor que 0.</i>			
1. Cacao en baba		2. Cacao en seco		
a.		a.		
b. ¿Cuál fue la unidad de producción del cacao en baba?		b. ¿Cuál fue la unidad de producción del cacao en seco?		
1. Kg de cacao en baba	1. ☐	1. Kg de cacao en seco	1. ☐	
2. Arrobas de cacao en baba	2. ☐	2. Arrobas de cacao en seco	2. ☐	
3. Bultos de 50 Kg de cacao en baba	3. ☐	3. Bultos de 50 Kg de cacao en seco	3. ☐	
4. Saco de 70 Kg de cacao en baba	4. ☐	4. Saco de 70 Kg de cacao en seco	4. ☐	
5. Carga de 125 Kg de cacao en baba	5. ☐	5. Carga de 125 Kg de cacao en seco	5. ☐	
6. Toneladas de cacao en baba	6. ☐	6. Toneladas de cacao en seco	6. ☐	

III. INFORMACIÓN SOBRE VENTA DEL CULTIVO DE CACAO

#ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las VENTAS del cultivo de Cacao en los últimos 12 meses.				
300.	¿En los últimos 12 meses usted realizó alguna venta de ...?	a. Cacao en baba	Si 1. ☐ No 2. ☐	
	#ENCUESTADOR(A): Lea opciones. Si las respuestas en a y b son todas "2.No", pase a 301, si por lo menos una respuesta es "1.Sí", pase a 302	b. Cacao en seco	Si 1. ☐ No 2. ☐	
301.	¿Cuál es la razón por la cual no tuvo ventas de cacao en los últimos 12 meses?	1. Está esperando un mejor precio	1. ☐	→ 313
		2. No encontró comercializador	2. ☐	
		3. No tuvo volumen suficiente para comercializar	3. ☐	
		#ENCUESTADOR(A): Corroboré con pregunta 229		
		4. No cumplió con los estándares de calidad del mercado	4. ☐	



200819_EnquestaProduccion_PAC_FINTRAC183

	7. Otro, ¿Cuál?	7. ☐	



2200219_EncuestaProductores_PAC_FINTRAC 783

ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las VENTAS del cultivo de Cacao en los últimos 12 meses.										
302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312
¿A quién(es) le vendió la producción de cacao en los últimos 12 meses?	¿Cuál es el nombre(s) de los compradores?	¿En los últimos 12 meses ha tenido algún acuerdo con...?	¿Cuál tipo de acuerdo ha tenido en los últimos 12 meses con...?	¿Cuál tipo de acuerdo ha tenido en los últimos 12 meses con...?	¿Cuál tipo de acuerdo ha tenido en los últimos 12 meses con...?	¿Cuál tipo de acuerdo ha tenido en los últimos 12 meses con...?	¿Cuál tipo de acuerdo ha tenido en los últimos 12 meses con...?	¿Cuál tipo de acuerdo ha tenido en los últimos 12 meses con...?	¿Cuál tipo de acuerdo ha tenido en los últimos 12 meses con...?	¿Cuál tipo de acuerdo ha tenido en los últimos 12 meses con...?
1. Si 2. No		1. Si 2. No → 306	a. Prima-Bono b. Subregimen por calidad c. Contratar otro acuerdo verbal d. Cualquier otro acuerdo escrito	1. Si 2. No → 308	a. Estándar de tamaño b. Estándar de peso c. Estándar de forma d. Estándar de contenido de humedad e. Estándar niveles de azúcar f. Bienes fijos, niveles de azúcar g. Otro, ¿Cuál? _____	1. Si 2. No → 310	a. CacaoGAP b. UTZ/Rainforest Alliance c. Fair Trade d. Certified Organic e. CA (BPA) f. NIMA (ISO) g. ICNTPC (INTL232) h. Otro, ¿Cuál? _____	1. Cacao en baba 2. Cacao en seco	1. Kilogramos 2. Arrobas 3. Sultos de 50 Kg 4. Saco de 70 Kg 5. Carga de 125 Kg 6. Toneladas	1. No 2. Sí
a. Asociar a la producción de cacao en los últimos 12 meses	1. Si 2. No	1. Si 2. No → 306	a. b. c. d.	1. Si 2. No → 308	a. b. c. d. e. f. g.	1. Si 2. No → 310	a. b. c. d. e. f. g. h.	1. Si 2. No	1. Si 2. No	1. Si 2. No
b. Organización social y/o asociativa (Comunidad, UAC, Comités de productores, etc.)	1. Si 2. No	1. Si 2. No → 306	a. b. c. d.	1. Si 2. No → 308	a. b. c. d. e. f. g.	1. Si 2. No → 310	a. b. c. d. e. f. g. h.	1. Si 2. No	1. Si 2. No	1. Si 2. No
c. Exportador	1. Si 2. No	1. Si 2. No → 306	a. b. c. d.	1. Si 2. No → 308	a. b. c. d. e. f. g.	1. Si 2. No → 310	a. b. c. d. e. f. g. h.	1. Si 2. No	1. Si 2. No	1. Si 2. No
d. Intermediario	1. Si 2. No	1. Si 2. No → 306	a. b. c. d.	1. Si 2. No → 308	a. b. c. d. e. f. g.	1. Si 2. No → 310	a. b. c. d. e. f. g. h.	1. Si 2. No	1. Si 2. No	1. Si 2. No
e. Procesador	1. Si 2. No	1. Si 2. No → 306	a. b. c. d.	1. Si 2. No → 308	a. b. c. d. e. f. g.	1. Si 2. No → 310	a. b. c. d. e. f. g. h.	1. Si 2. No	1. Si 2. No	1. Si 2. No
f. Mercado local (galería, tienda de barrio, supermercado, venta directa)	1. Si 2. No	1. Si 2. No → 306	a. b. c. d.	1. Si 2. No → 308	a. b. c. d. e. f. g.	1. Si 2. No → 310	a. b. c. d. e. f. g. h.	1. Si 2. No	1. Si 2. No	1. Si 2. No
g. Otro, ¿Cuál?	1. Si 2. No	1. Si 2. No → 306	a. b. c. d.	1. Si 2. No → 308	a. b. c. d. e. f. g.	1. Si 2. No → 310	a. b. c. d. e. f. g. h.	1. Si 2. No	1. Si 2. No	1. Si 2. No



2200619 Encuestas Recursos PAB_FINTAB 7/13

Durante los últimos 12 meses hubo factores que pudieron afectar o beneficiar su cultivo. A continuación, le voy a leer una serie de factores. Dígame si lo afectó o lo benefició, y en qué grado. ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.		
	I. ¿... lo afectó?	II. ¿En qué grado?
313.	a. Sequía/verano excesivo	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A
	b. Temperatura	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A
	c. Cantidad de horas de luz del sol	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A
	d. Prácticas culturales (ejemplo podas, desyerbos)	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A
	e. Mano de obra	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A
	f. Otro, ¿cuál?	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A
Durante los últimos 12 meses hubo factores que pudieron afectar su cultivo. A continuación, le voy a leer una serie de factores. Dígame si lo afectó o no, y en qué grado. ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.		
	I. ¿... lo afectó?	II. ¿En qué grado?
314.	a. Inundación/luvia excesiva	1. ☐ Si 2. ☐ No 3. ☐ Bajo 4. ☐ Medio 5. ☐ Alto
	b. Viento	1. ☐ Si 2. ☐ No 3. ☐ Bajo 4. ☐ Medio 5. ☐ Alto
	c. Luvia/verano a destiempo	1. ☐ Si 2. ☐ No 3. ☐ Bajo 4. ☐ Medio 5. ☐ Alto
	d. Plagas y/o enfermedades	1. ☐ Si 2. ☐ No 3. ☐ Bajo 4. ☐ Medio 5. ☐ Alto
	e. Disponibilidad de insumos	1. ☐ Si 2. ☐ No 3. ☐ Bajo 4. ☐ Medio 5. ☐ Alto
	f. Otro, ¿cuál?	1. ☐ Si 2. ☐ No 3. ☐ Bajo 4. ☐ Medio 5. ☐ Alto
315.	¿Qué tipo de riego implementa en este cultivo? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	1. Aspersión S. ☐ No ☐ 2. Goteo S. ☐ No ☐ 3. Gravedad S. ☐ No ☐ 4. Ninguno (lluvia) S. ☐ No ☐ 5. Manual o por riego S. ☐ No ☐
316.	En cuantos de los últimos 12 meses, ¿esta cultivo contó con disponibilidad de agua para su desarrollo?	____ Meses
317.	¿Su cultivo de cacao tiene algún área que se inunda por lo menos una vez al año?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 323
318.	En los últimos 12 meses, ¿cuántos meses estuvo inundada algún área de su cultivo de cacao?	____ Meses
319.	¿Qué porcentaje del área de su cultivo de cacao se inunda?	____ %
320.	¿Qué porcentaje del área de su lote PAC se inunda?	____ %
321.	En los últimos 12 meses, ¿tuvo área perdida en su cultivo de cacao por inundación?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 323
322.	¿Qué porcentaje?	____ %
323.	¿Quién toma las decisiones de qué sembrar, cuándo sembrar, qué insumos aplicar? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	1. El hombre ☐ 2. La mujer ☐ 3. Ambos ☐
324.	¿Quién toma las decisiones de cuándo y dónde vender? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	1. El hombre ☐ 2. La mujer ☐ 3. Ambos ☐



200218_EnquestaProductores_PAC_FINTRAC-153

IV. INFORMACIÓN SOBRE PRÁCTICAS Y BUENAS PRÁCTICAS APLICADAS AL CULTIVO DE CACAO

ENCUESTADOR(A): Señal(a), ahora vamos a hablar de las PRÁCTICAS/BUENAS PRÁCTICAS en cultivo de Cacao en los últimos 12 meses.

	400.	401.	402.	403.	404.	405.	406.	407.	408.
PRÁCTICAS	Durante los últimos 12 meses, ¿implementó en su finca?	¿Por qué no la implementó? a. Es muy costosa b. Requiere más mano de obra c. Le parece que es difícil de implementar d. No conoce la práctica e. No hay disponibilidad de insumos o materiales necesarios f. Porque no se necesita g. Otro, ¿Cuál?	¿En cuántas hectáreas del área existente del cultivo implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 206	¿Por qué decidió implementar la práctica? a. Es fácil b. Incrementa producción c. Reduce costos d. Se lo recomendó el asistente técnico del PAC e. Lo aprendió en la parcela demostrativa f. No a necesidad/ iniciativa propia g. Otro, ¿Cuál?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta práctica en su finca PAC? ENCUESTADOR(A): La respuesta en 211	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del late PAC implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 213	ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 216 ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa Cacao?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta práctica en su parcela demostrativa?	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en la parcela demostrativa implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 217
a. Poda de formación: abrir copa, cortar material que no deja entrar luz en forma regular, para que el árbol produzca, cortar ramas que interfieran con otros árboles.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g Pase a opción b	hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas ↓
b. Poda de mantenimiento: quitar todos los brotes que están saliendo que es lo que quiere mantener en el árbol.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g Pase a opción c	hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas ↓
c. Enmiendas (encalado): no por árbol sino en todo el terreno.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g Pase a opción d	hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas ↓
d. Control de malezas (manual o mecánico) evitar competencia de malezas.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g Pase a opción e	hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas ↓



200819 Encuestas/Encuestadores_PAC_FIR (BAC 719)

	400.	401.	402.	403.	404.	405.	406.	407.	408.
PRÁCTICAS	Durante los últimos 12 meses ¿Implementó en su finca?	¿Por qué no la implementó? a. En muy pequeña parcela b. Requiere más tierra de la que c. Le parece que es difícil de implementar d. No conoce la práctica e. No hay disponibilidad de insumos o maquinaria necesarias f. Porque no se necesita g. Otro, ¿Cuál?	¿En cuántas hectáreas del área existente del cultivo implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser mayor o igual a la reportada en 206	¿Por qué decidió implementar la práctica? a. Es fácil b. Incrementa la producción c. Reduce costos d. Se la enseñaron en la asistencia técnica del PAC e. La aprendió en la parcela demostrativa f. Via a capacitación/foro de productores g. Otro, ¿Cuál?	Durante los últimos 12 meses ¿Implementó o esta práctica en su lote PAC? ENCUESTADOR(A): La respuesta en debe ser 1. Si en 214	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del lote PAC implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser mayor o igual a la reportada en 213	ENCUESTADOR(A): Revisa la pregunta 216 ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa Cacao? Si 1. ☐ No 2. ☐	Durante los últimos 12 meses ¿Implementó esta práctica en su parcela demostrativa?	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en la parcela demostrativa implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser mayor o igual a la reportada en 217
a. Control fitosanitario: rotación de material enfermo (mosaico, enfermedad), poda sanitaria, toda rama seca, fruta dañada, podrida, picada por animales. No mover ni trasladar para evitar diseminar plagas y enfermedades en la plantación. Dejarlos en el suelo, taparlo con hojas nada más.	Si 1. ☐ → 402 No 2. ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ↓ Pase a opción f	_____ hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_____ hectáreas	Si 1. ☐ → 407 No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_____ hectáreas ↓
f. Cosecha de mazoceros sanos: sólo cosechar los sanos, las otras ya fueron eliminadas en el control fitosanitario.	Si 1. ☐ → 402 No 2. ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ↓ Pase a opción g	_____ hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_____ hectáreas	Si 1. ☐ → 407 No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_____ hectáreas ↓
g. Manejo de residuos de cosecha: Se refiere al aprovechamiento de los residuos generados durante las labores de cosecha (mazoceros) para su aprovechamiento como material orgánico y liberación de algunos nutrientes. Las prácticas que se evaluarán es producción de materia orgánica en forma de compost.	Si 1. ☐ → 402 No 2. ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ↓ Pase a opción p000	_____ hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_____ hectáreas	Si 1. ☐ → 407 No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_____ hectáreas ↓



2200619_ Encuesta de Resúmenes_PAC_FIT (RAC 710)

9

V. COSTOS DEL CULTIVO DE CACAO

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de los COSTOS del cultivo de Cacao durante los últimos 12 meses.		
500.	¿Cuáles fueron los costos (sin incluir mano de obra) en los últimos 12 meses en el cultivo de _____ en su finca?	
	ENCUESTADOR(A): No reporte costos de mano de obra en esta pregunta.	
	d. Fertilizantes (Urea, triple 15, etc.)	\$ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	e. Pesticidas (Insecticidas, fungicidas, herbicidas, etc.)	\$ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	f. Otros agroquímicos (pasta cicatrizante)	\$ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	g. Riego (Insumos únicamente, ej. Combustible, mantenimiento.)	\$ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
501.	h. Postcosecha-procesamiento (fermentado, secado, tostado, molido, etc.)	\$ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	i. Transporte (Flotes. Incluir costo de transporte de insumos y de producción)	\$ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	j. Gastos financieros por el cultivo (comisión, intereses sobre préstamos)	\$ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	k. Otros gastos (alquiler de implementos, herramientas, materiales, sacos, servicio de maquinaria o herramientas, combustible, cal, servicios públicos, etc.)	\$ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	ENCUESTADOR(A): ¿La sumatoria de costos reportados de la p500d a la p500k es igual a cero?	Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → 503
502.	En los últimos 12 meses, ¿Cuál fue la razón principal por la cual no tuvo costos de insumos, materiales u otros diferentes a mano de obra en su cultivo de Cacao?	
	1. Todos los materiales e insumos son de donación	1. ☐
	2. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque considera que no es rentable	2. ☐
	3. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque considera que el cultivo sólo requiere mano de obra	3. ☐
	4. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque no cuenta con los recursos	4. ☐
	5. Otro- ¿Cuál?	5. ☐

TIPO DE COSTO	503.	504.	505.	506.
	¿Tuvo algún costo por...?	Número de jornales (H) ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999	Número de jornales (M) ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999	Costo del jornal por persona por día (jornal a todo costo) ENCUESTADOR(A): Si no conoce el costo del jornal, escriba 9.
a. Mano de obra fertilización en los últimos 12 meses en el cultivo de cacao en su finca:	\$ 1 ☐ → No 2 ☐ ↓			\$
b. Mano de obra fumigación en los últimos 12 meses en el cultivo de cacao en su finca:	\$ 1 ☐ → No 2 ☐ ↓			\$
c. Mano de obra limpias/aporque en los últimos 12 meses en el cultivo de cacao en su finca:	\$ 1 ☐ → No 2 ☐ ↓			\$
d. Mano de obra podas en los últimos 12 meses en el cultivo de cacao en su finca:	\$ 1 ☐ → No 2 ☐ ↓			\$
e. Mano de obra cosecha en los últimos 12 meses en el cultivo de cacao en su finca:	\$ 1 ☐ → No 2 ☐ ↓			\$

f. Mano de obra por otro concepto en los últimos 12 meses en el cultivo de cacao en su finca:		Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	\$
507.	ENCUESTADOR(A): ¿El productor(a) respondió "1.Sí" en alguna de las opciones de la pregunta 503?		
		Si 1. ☐ → 509 No 2. ☐ ↓	
508.	En los últimos 12 meses, ¿Cuál fue la razón principal por la cual no tuvo costos de mano de obra en su cultivo de Cacao?	1. Todo fue mano de obra no paga	1. ☐ → 510
		2. Considera que con la mano de obra no paga propia y o familiar es suficiente	2. ☐ → 509
		3. No cuenta con los recursos para pagar mano de obra	3. ☐ → 509
		4. Mingas con vecinos o colegas	4. ☐ → 509
		5. 3. Otro- ¿Cuál?	5. ☐ → 509
509.	¿Uso mano de obra no pagada para este cultivo en los últimos 12 meses? ENCUESTADOR(A): Incluyendo al productor(a)		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 512
510.	¿Número de jornales de mano de obra no pagada (H) para este cultivo en los últimos 12 meses? ENCUESTADOR(A): Incluyendo al productor(a)		 ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999
511.	¿Número de jornales de mano de obra no pagada (M) para este cultivo en los últimos 12 meses? ENCUESTADOR(A): Incluyendo al productor(a)		 ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999
512.	Durante los últimos 12 meses, ¿ha recibido alguna donación para el cultivo de Cacao de su finca?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 601
513.	¿Qué recibió?	a. _____	↓
		b. _____	↓
		c. _____	↓
		d. _____	↓
		e. _____	↓

VI. SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIA TÉCNICA

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de los SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIAS TÉCNICA			
601.	¿Cómo se enteró del PAC? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. Asociación a la que pertenece	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. Vecinos y amigos	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. Alcaldía	Si 1. ☐ No 2. ☐
		d. Familia	Si 1. ☐ No 2. ☐
		e. Otro, ¿Cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐
602.	Desde que comenzó el programa, ¿cuántas veces lo ha visitado el PAC en su finca?		
603.	Desde que comenzó el programa, ¿cuántos contactos ha tenido con el PAC? (Contacto: Capacitaciones, visitas, charlas)		
604.	¿Ha participado en capacitaciones o días de campo de PAC (Fintrac o ejecutor)?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 615
605.	¿Dónde se han realizado las capacitaciones o días de campo? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. En su finca	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. En su finca que es parcela demostrativa ENCUESTADOR(A): Verifique la respuesta coincida con lo reportado en 216. ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa?	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. En otra finca de la comunidad	Si 1. ☐ No 2. ☐
		d. En parcela demostrativa ubicada en otra finca	Si 1. ☐ No 2. ☐
		e. En salón (asociación, JAC, Colegio, etc.)	Si 1. ☐ No 2. ☐
		f. Otro, ¿cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐



200819_EnquestaProduccion_PAC_FINTRAC13

606.	ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 605 marcó algún "Si" en la opción b o d "parcelas demostrativas"		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 612
607.	¿Para qué considera usted que son útiles las parcelas demostrativas? ENCUESTADOR(A): Escriba respuesta	a. Para aprender ☐ b. Para intercambiar experiencias productivas ☐ c. Para ver en que nos ayudan ☐ d. Para socializar ☐ e. Otro, ¿cuál? ☐	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐
608.	¿Usted ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa?	1. Si, todo ☐ 2. Algunas cosas ☐ 3. No, nada ☐	→ 609 → 610 → 610
609.	¿Por qué ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa? ENCUESTADOR(A): mencione, como máximo, las dos principales razones	a. Las buenas prácticas aprendidas son económicas de aplicar. ☐ b. Me han donado o he podido adquirir los insumos o herramientas necesarias para ello. ☐ c. Le he entendido bien al técnico/extensionista sus explicaciones o enseñanzas sobre buenas prácticas. ☐ d. Las sesiones de capacitación en la parcela demostrativa han sido suficientes para aprender la práctica enseñada. ☐ e. Las características del lote donde está la parcela demostrativa son muy PARECIDAS a las de mi finca. ☐ f. Otra, ¿cuál? ☐	→ 611
610.	¿Cuáles son las razones por las cuales NO ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa, o las razones por las cuales SÓLO ha podido aplicar ALGUNAS COSAS? ENCUESTADOR(A): en cualquiera de los dos casos, mencione como máximo las dos principales razones.	a. Las buenas prácticas aprendidas NO son económicas de aplicar. ☐ b. NO me han donado, o NO he podido adquirir los insumos o herramientas necesarias para ello. ☐ c. NO le he entendido bien al técnico/extensionista sus explicaciones o enseñanzas sobre buenas prácticas. ☐ d. Las sesiones de capacitación en la parcela demostrativa NO han sido suficientes para aprender la práctica enseñada. ☐ e. Las características del lote donde está la parcela demostrativa son muy DIFERENTES a las de mi finca. ☐ f. Otra, ¿cuál? ☐	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐
811.	De 1 a 5, donde 1 es no ha aprendido nada nuevo y 5 todo lo que ha aprendido es nuevo, ¿qué tanto ha aprendido con las capacitaciones dadas por PAC en las parcelas demostrativas? (1: No ha aprendido nada nuevo, 2: ha aprendido muy pocas cosas nuevas, 3: ha aprendido algunas cosas nuevas, 4: ha aprendido muchas cosas nuevas, 5: todo lo que ha aprendido es nuevo) ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐	
612.	ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 605 marcó "No" en las opciones b y d "parcelas demostrativas"		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 615
613.	¿Ha escuchado o conoce las parcelas demostrativas del programa?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 615
814.	Por qué no ha asistido a la parcela demostrativa? ENCUESTADOR(A): Escriba respuesta	a. Porque le queda muy lejos ☐ b. Porque no lo han invitado ☐ c. Porque no le queda tiempo ☐ d. Por falta de interés ☐ e. Porque no hay parcelas demostrativas (es otro modelo asistencia técnica directa, cuadrillas o rayadores) ☐ f. Otro, ¿Cuál? ☐	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐
615.	ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 216, ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa?		Si 1. ☐ → 618 No 2. ☐ ↓



200819_Enquesta Productores_PAC_FINTRAC_V13

10

616.	En la mayoría de las veces, ¿qué medio de transporte utiliza para llegar a la parcela demostrativa donde toma las capacitaciones de PAC?	1. Camo	1. ☐ → 617
		2. Moto	2. ☐ → 617
		3. Bus/taxi	3. ☐ → 617
		4. Caballo	4. ☐ → 617
		5. Bicicleta	5. ☐ → 617
		6. A pie	6. ☐ → 617
		7. Otro, ¿cuál?	7. ☐ → 617
		8. No sabe dónde está la parcela demostrativa	8. ☐ → 618
617.	¿Cuánto tiempo se demora en llegar a la parcela demostrativa donde toma las capacitaciones de PAC?	a. Horas	b. Minutos
618.	Antes del Programa de Alianzas Comerciales (PAC), ¿recibió capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 627	
619.	¿Qué tan frecuentemente recibía capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica antes de PAC?	1. Semanal	1. ☐
		2. Quincenal	2. ☐
		3. Mensual	3. ☐
		4. Bimensual	4. ☐
		5. Trimestral	5. ☐
		6. Semestral	6. ☐
		7. Una vez al año	7. ☐
620.	¿Por parte de quién recibió esa capacitación/extensión/asistencia técnica? #ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. Asociación a la que pertenece	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. Algún programa de USAID	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. Un programa de un país extranjero diferente a EEUU	Si 1. ☐ No 2. ☐
		d. Gobierno (ICA, SENA, Gobernaciones, Alcaldías, etc)	Si 1. ☐ No 2. ☐
		e. Vendedor de insumos	Si 1. ☐ No 2. ☐
		f. Procesador	Si 1. ☐ No 2. ☐
		g. Exportador	Si 1. ☐ No 2. ☐
		h. Comprador o intermediario	Si 1. ☐ No 2. ☐
		i. ONG	Si 1. ☐ No 2. ☐
		j. Organizaciones sociales y solidarias	Si 1. ☐ No 2. ☐
		k. Cremlis (Cooperativas, comités, etc.)	Si 1. ☐ No 2. ☐
		l. Familiares, vecinos y/o amigos	Si 1. ☐ No 2. ☐
		m. Otro, ¿cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐
621.	#ENCUESTADOR(A): ¿El productor respondió "S" a las preguntas 604 y 618?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 627	
622.	¿Considera usted que la capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica que ha recibido de parte de PAC es diferente a las que usted ha recibido anteriormente?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 624	
623.	a. Usted considera que la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida fue más frecuente...	1. Por parte del PAC	1. ☐
		2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	2. ☐
		3. Igual de frecuente	3. ☐
	b. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida los asistentes quedaron más capacitados...	1. Por parte del PAC	1. ☐
		2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	2. ☐
		3. Igual de capacitados	3. ☐
	c. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida hay mayor integración de los miembros de la familia a las actividades productivas	1. Por parte del PAC	1. ☐
		2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	2. ☐
		3. La integración es la misma	3. ☐



2008219_EncuestaProductores_PAC_FHTRAC 183

18

	d. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más práctica ...	1. Por parte del PAC	1. ☐
		2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	2. ☐
		3. Es igual de práctica	3. ☐
	e. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más aplicable ...	1. Por parte del PAC	1. ☐
		2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	2. ☐
		3. Es igual de aplicable	3. ☐
624.	¿En el pasado o actualmente, ha participado en otros programas de capacitación y acompañamiento técnico, en dónde implementen sistemas similares a las parcelas demostrativas?	Sí 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 627	
625.	¿Cuáles otros programas? (mencione máximo dos)	a. _____ b. _____	
626.	a. Usted cree que el número de capacitaciones prácticas que ofrece el PAC es...	1. Mayor al de otros programas	1. ☐
		2. Menor al de otros programas	2. ☐
		3. Igual al de otros programas	3. ☐
	b. La asistencia técnica directa del PAC en cada predio es...	1. Mayor a la de otros programas	1. ☐
		2. Menor a la de otros programas	2. ☐
		3. Igual a la de otros programas	3. ☐
	c. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son...	1. Más novedosas que las de otros programas	1. ☐
		2. Menos novedosas que las de otros programas	2. ☐
		3. Igual de novedosas que las de otros programas	3. ☐
	d. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son...	1. Más fáciles que las de otros programas	1. ☐
	2. Menos fáciles que las de otros programas	2. ☐	
	3. Igual de fáciles que las de otros programas	3. ☐	
e. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son...	1. Más costosas que las de otros programas	1. ☐	
	2. Menos costosas que las de otros programas	2. ☐	
	3. Igual de costosas que las de otros programas	3. ☐	
ENCUESTADOR(A): Señores, ahora vamos a hablar de los TÉCNICOS RESPONSABLES DE LOS SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIAS TÉCNICA PAC			
627.	En una escala del 1 a 5, ¿qué tan satisfecho está de la(s) Capacitación(es), extensión, asistencia técnica recibida de PAC? (Escala: 1=Totalmente insatisfecho, 2=Algo insatisfecho, 3=Indiferente, 4=Satisfecho, 5=muy satisfecho) ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐	
628.	Desde que está participando, ¿Qué ha recibido de PAC? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	a. Asistencia técnica y/o capacitación	a. ☐
		b. Insumos (abono)	b. ☐
		c. Herramientas y/o equipos de protección	c. ☐
		d. Sistemas de riego	d. ☐
		e. Cal	e. ☐
		f. Otro, ¿cuál?	f. ☐
629.	¿Usted cree que ha logrado algún resultado con el acompañamiento de PAC?	Sí 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 631	
630.	¿Qué resultado cree usted que ha logrado con el acompañamiento de PAC? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	a. Ya estoy empezando a notar los cambios en los niveles de producción	a. ☐
		b. Ya estoy empezando a notar cambios en los niveles de ventas de mi finca	b. ☐
		c. Tener un mayor conocimiento sobre el manejo de mi finca	c. ☐
		d. Tener una asistencia técnica de mejor calidad	d. ☐
		e. Acceder a nuevas prácticas	e. ☐
		f. Cerrar negocios	f. ☐



200819_EnquestaProduccion_PAC_HINTRAC183

14

		g. Lograr un mejor precio de venta	g. ☐
		h. Lograr nuevos compradores de mis productos	h. ☐
		i. Lograr nuevos compradores de los productos de la organización	i. ☐
		j. Fortalecer la organización de productores de la cual hago parte	j. ☐
		k. Otro, ¿cuál? _____	k. ☐
631.	ENCUESTADOR(A): Verifique en el listado de la muestra si este productor(a) se ha beneficiado de algún proyecto de mejoramiento de infraestructura (vías, puentes, etc.) del PAC.	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 633	
632.	Con las vías de acceso mejoradas o por mejorar por el Programa, ¿Qué beneficios adicionales ha tenido o tendrá? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. Disminución de los tiempos de viaje Si 1. ☐ No 2. ☐ b. Disminución de los costos de transporte Si 1. ☐ No 2. ☐ c. Mayor oferta de medios de transporte Si 1. ☐ No 2. ☐ d. Los productos llegan frescos y menos estropeados a los mercados locales (mantener la calidad de los productos del campo al mercado) Si 1. ☐ No 2. ☐ e. Valorización del predio Si 1. ☐ No 2. ☐ f. Mejora/facilita el acceso a la finca Si 1. ☐ No 2. ☐ g. Motiva a hacer mayor inversión en su finca Si 1. ☐ No 2. ☐ h. Motiva a la comunidad a continuar con los mantenimientos viales Si 1. ☐ No 2. ☐ i. Motiva a los gobiernos locales a ampliar la red de mejoramiento vial Si 1. ☐ No 2. ☐ j. Se evidencia transparencia en el manejo de los recursos Si 1. ☐ No 2. ☐ k. Hay mayor participación comunitaria Si 1. ☐ No 2. ☐ l. Otro, ¿cuál? _____ Si 1. ☐ No 2. ☐	
633.	I. En los últimos doce meses, a causa de la intervención del programa ha decidido invertir en _____?		II. ¿cuánto le costo _____?
	a. Adquirir más tierra	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$ _ . _ . _ . _ . _ . _ . _ . _ .
	b. Ampliar sus áreas de siembra	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$ _ . _ . _ . _ . _ . _ . _ . _ .
	c. Adquirir maquinaria y herramientas (guadaña, tijeras, fumigadoras)	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$ _ . _ . _ . _ . _ . _ . _ . _ .
	d. Adquirir equipos de fermentación u secado	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$ _ . _ . _ . _ . _ . _ . _ . _ .
	e. Otro, ¿cuál? _____	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$ _ . _ . _ . _ . _ . _ . _ . _ .



200219_EnquestaProductores_PAC_FINTRAC163

16

VII. COMPOSICIÓN DEL HOGAR Y PARTICIPACIÓN EN EL PAC

ENCUESTADOR(A): Señal(a), ya para terminar, vamos a hablar sobre cómo está compuesto su hogar

700. ¿Cuántas personas hacen parte del hogar, incluyéndose usted?

701.	702.	703.	704.	705.	706.	707.	708.	709.	710.	711.	712.	713.	714.
No. Orden	Nombres	Apellidos	¿Cuál es la edad, en años, cumplidos de? Encuestador(a): Para miembros de 1 año, registre 01	¿Encuestador(a)? Aplique sólo a personas de 12 años y más Tipo de documento de identidad 1. Cédula de ciudadanía 2. Cédula de extranjería 3. Tarjeta de identidad 4. Registro civil 5. No tiene → 707 6. No sabe → 707	Número de documento de identidad	¿Cuál es el parentesco del/la entrevistado(a)? 1. Jefe de Hogar 2. Cónyuge o compañero(a) 3. Hijo o hija 4. Padres 5. Hermanos 7. Cuñados 8. Nietos 9. Yerno o nuera 10. Abuelos 11. Tíos 12. Sobrinos 13. Primos 14. Otros 15. Hijos de pareja doméstica 16. Otro, especifique 17. Otro no parentesco	¿Cuál es el sexo de? 1. Masculino 2. Femenino	¿Ha participado en alguna actividad económica? 1. Sí 2. No	¿Encuestador(a)? Aplique sólo a personas de 5 años y más ¿Cuál es el nivel educativo alcanzado por el/la? 1. Preescolar 2. Básica 3. Básica secundaria 4. Medio 5. Técnico 6. Pregrado 7. Posgrado 8. Ninguno → 712	¿Encuestador(a)? Aplique sólo a personas de 5 años y más ¿Cuál es el último año aprobado en la escuela por el/la? Encuestador(a): Los valores pueden ir de 0 a 6.	¿Encuestador(a)? Aplique sólo a personas de 12 años y más En promedio ¿cuántas horas a la semana (suma a domingo) le dedica al trabajo de la Unidad Productiva? Encuestador(a): Los valores pueden ir de 0 a 6.	¿Encuestador(a)? Aplique sólo a personas de 12 años y más De esas días que le dedica al trabajo de la Unidad Productiva, en un día, ¿cuánto tiempo (suma a domingo) dedica a las labores de la unidad productiva? Encuestador(a): Los valores pueden ir de 0 a 6.	¿Encuestador(a)? Aplique sólo a personas de 12 años y más En promedio, en un día, ¿cuánto tiempo (suma a domingo) dedica a las labores del hogar? Encuestador(a): Los valores pueden ir de 0 a 6.
1							1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐					
2							1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐					
3							1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐					
4							1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐					
5							1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐					
6							1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐					
7							1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐					
8							1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐					
9							1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐					
10							1. ☐ 2. ☐	1. ☐ 2. ☐					



2200619_EnuestasProductoras_PAC_FIRTRAC 700

VIII. PUNTO DE GEORREFERENCIACIÓN Y OBSERVACIONES

801.	ENCUESTADOR(A): ¿Dónde realizó la encuesta?	1. Predio	1. ☐
		2. Lugar de convocatoria	2. ☐
		3. Otro, ¿cuál? _____	3. ☐
802.	Latitud (grados decimales, estructura: ±ddd.ddddd) ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 99	 ↓	
803.	Longitud (grados decimales, estructura: ±ddd.ddddd) ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 99	 ↓	
804.	Altitud (m.s.n.m.) ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar -999	 ↓	
805. ENCUESTADOR(A): Realice las observaciones de la encuesta termine:			

"Muchas gracias"



2200219_EncuestaProductores_PAC_FIHTRAC-153

17

QUANTITATIVE SURVEY – COFFEE FARMERS 2019



PROGRAMA DE ALIANZAS COMERCIALES

PAC MUESTREO ANUAL ENCUESTA A PRODUCTORES DE CAFÉ

ENCUESTADOR(A): Recuerde leer, diligenciar y hacer firmar el consentimiento informado a la persona.

CONTROL OPERATIVO

1. Número de identificación muestral (NIM) o ID	a. Departamento			b. Municipio		
2. Departamento y municipio de la encuesta						
3. Nombre de la vereda:						
4. Encuestador(a):	Identificación:					
6. Fecha de la encuesta	a. Año 2 0 1 9		b. Mes		c. Día	
7. Resultado de la encuesta	1. Completa	1. ☐	8. No fue necesario utilizar	8. ☐		
	2. Incompleta	2. ☐	9. Cambió de residencia a otro municipio	9. ☐		
	3. Rechazo	3. ☐	10. Evacuado con otro NIM	10. ☐		
	4. Datos de localización incompletos	4. ☐	11. Ya no hace parte del PAC	11. ☐		
	5. Cambio de residencia sin ubicación precisa	5. ☐	12. Nunca ha sido parte del PAC	12. ☐		
	6. Ausente temporal o permanente	6. ☐	13. Ocupado	13. ☐		
	7. Vivienda desocupada	7. ☐	14. Otro ¿Cuál?	14. ☐		

ENCUESTADOR(A): Si selecciona alguna de las opciones 2 a 14, pasa a la pregunta 805 a comentarios finales y termine la encuesta

I. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

ENCUESTADOR(A): Señor(a), vamos a comenzar la encuesta con unas preguntas sobre algunos datos del predio

124. ¿Cuál es la forma de tenencia de la tierra de este predio? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	1. Propia	1. ☐	7. Adjudicatario o comunero	7. ☐
	2. Arriendo	2. ☐	8. Territorio colectivo	8. ☐
	3. Aparcería	3. ☐	9. Resguardo indígena	9. ☐
	4. Usufructo	4. ☐	10. Otra forma de tenencia. ¿Cuál?	10. ☐
	5. Comodato	5. ☐	11. No sabe	11. ☐
	6. Ocupación de hecho	6. ☐		

124.a ¿Cuáles es el área total de su finca? (en hectáreas) **ENCUESTADOR(A):** No importa si el productor tiene varias fincas. Indague solo por el área de la finca donde se encuentra ubicado el lote PAC | | | | | hectáreas

125. ¿Usted reside en la finca donde está ubicada su unidad productiva de Café? Si 1. ☐ → 130 No 2. ☐ ↓

126. ¿En dónde se encuentra ubicado su lugar de residencia?
a. Departamento
b. Municipio
c. Vereda o corregimiento

127. ¿Tiene acceso a energía en su lugar de residencia?
ENCUESTADOR(A): acceso a energía para utilizar sus electrodomésticos, bombillas de su vivienda Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 130

128. ¿Qué tipo de energía tiene en su lugar de residencia?
a. Eléctrica
b. Solar a través de paneles
c. Planta de diesel, kerosene, petróleo o gasolina
d. Otra, ¿Cuál?
a. ☐
b. ☐
c. ☐
d. ☐

129. Durante los últimos 30 días, en un día promedio ¿durante cuántas horas continuas dispone de energía en su lugar de residencia? horas
ENCUESTADOR(A): Cualquier modalidad de energía

130. ¿Tiene acceso a energía en su finca?
ENCUESTADOR(A): acceso a energía para utilizar sus electrodomésticos, bombillas de su vivienda y manejo de equipos de procesamiento (por ejemplo, picadotas) Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 201

131.	¿Qué tipo de energía tiene en su finca?	a. Eléctrica	a. ☐
		b. Solar a través de paneles	b. ☐
		c. Planta de diesel, kerosene, petróleo o gasolina	c. ☐
		d. Otra, ¿cuál?	d. ☐
132.	Durante los últimos 30 días, en un día promedio ¿durante cuántas horas continuas dispone de energía en su finca?		horas
ENCUESTADOR(A): Cualquier modalidad de energía			

II. INFORMACIÓN SOBRE EL CULTIVO DE CAFÉ

ENCUESTADOR(A): Señor(a), vamos hablar del cultivo de Café que tiene en su finca			
201.	¿Tiene árboles de Café en su finca?	Sí 1. ☐ → 203	No 2. ☐ ↓
202.	¿Por qué no tiene árboles de Café en su finca?	1. No ha tenido dinero para la siembra	1. ☐
		2. Está en la etapa de preparación el suelo	2. ☐
		3. Exceso de lluvia	3. ☐
		4. Escasez de agua	4. ☐
		5. No lo considera un buen negocio en este momento	5. ☐
		6. Plagas y/o enfermedades	6. ☐
		7. Otro, ¿cuál?	7. ☐
203.	¿Cuántas variedades del cultivo de Café tiene en su finca?		variedades
204.	¿Cuál o cuáles son las variedades del cultivo de Café que tiene en su finca? Registre a lo más las 3 con mayores áreas sembradas	a. Castillo	a. ☐
		b. Caturo	b. ☐
		c. Variedad Colombiana	c. ☐
		d. Otro, ¿cuál?	d. ☐
205.	¿Quién o quiénes tomaron la decisión de sembrar Café ?	a. Usted (beneficiario)	a. ☐
		b. Cónyuge	b. ☐
		c. Hijo(s)	c. ☐
		d. Hija(s)	d. ☐
		e. Padre	e. ☐
		f. Madre	f. ☐
		g. Otro (mujer), ¿cuál?	g. ☐
		h. Otro (hombre), ¿cuál?	h. ☐
206.	¿Cuál es el área existente de Café en su finca (en hectáreas)?		hectáreas
207.	¿Cuál es el total de árboles de Café sembrados en su finca?		árboles
208.	¿Cuál es la distancia de siembra del lote con mayor área? (metros x metros)		x
209.	¿Usted realizó siembras nuevas del cultivo de Café durante los últimos 12 meses?	Sí 1. ☐ ↓	No 2. ☐ → 211
210.	Aplicó las siguientes prácticas:	a. Preparación del terreno	Sí 1. ☐ No 2. ☐
		b. Curvas a nivel	Sí 1. ☐ No 2. ☐
		c. Siembra (distanciamiento)	Sí 1. ☐ No 2. ☐
ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar del cultivo de Café desde la intervención realizada por el PAC			
211.	¿Tiene árboles de Café en su lote PAC?	Sí 1. ☐ → 213	No 2. ☐ ↓



2009-10 Encuesta Productores PAC III

2

212. ¿Por qué no tiene árboles de Café en su lote PAC ?	1. No ha tenido dinero para la siembra	1. ☐	→ 216
	2. Está en la etapa de preparación el suelo	2. ☐	
	3. Exceso de lluvia	3. ☐	
	4. Escasez de agua	4. ☐	
	5. No lo considera un buen negocio en este momento	5. ☐	
	6. Otro, ¿cuál?	6. ☐	
213. ¿Cuál es el área existente de Café en su lote PAC (en hectáreas)?	[] [] [] [] hectáreas		
214. ¿Cuál es el total de árboles sembrados de Café en el lote PAC ?	[] [] [] [] árboles		
215. ¿Cuál es la distancia de siembra del lote PAC ? (metros x metros)	[] [] [] x [] [] []		
¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa Café ?			
216. ENCUESTADOR(A): Revise el directorio de productores y verifique si el productor tiene parcelas demostrativa, en caso afirmativo, responda Si, aún si el productor confirma que tiene la parcela demostrativa.	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 218		
217. ¿Cuál es el área existente de café en su parcela demostrativa? ENCUESTADOR(A): Este valor no puede ser verificado por la aplicación, por favor asegúrese de que sea menor o igual al área reportado en la p213.	[] [] [] [] hectáreas		
ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las áreas de producción del cultivo de Café en los últimos 12 meses.			
218. ¿Durante los últimos 12 meses ¿tuvo producción de Café en su finca?	Si 1. ☐ → 220 No 2. ☐ ↓		
219. ¿En los últimos 12 meses, ¿por qué no tuvo producción de Café en su finca?	1. Aún no es momento de producción por la edad de los árboles	1. ☐ → 315	→ 316
	2. Aun no es momento de producción por la temporada	2. ☐ → 315	
	3. Fenómenos naturales afectaron totalmente la producción	3. ☐	
	4. No le fue posible cosechar por falta de tiempo o falta de recursos para contratar mano de obra	4. ☐	
	5. No se justificaba cosechar por razones económicas (bajo precio del producto, alto costo de transporte, no había quien comprara la cosecha).	5. ☐	
	6. Otro, ¿cuál?	6. ☐	
220. ¿Por favor, dígame las fechas de siembra de los lotes del cultivo de Café . Los últimos 3 (más recientes).	Lote 1: a. Mes [] [] b. Año [] [] Lote 2: a. Mes [] [] b. Año [] [] Lote 3: a. Mes [] [] b. Año [] []		
221. ¿Cuál es el área del cultivo de Café que se encuentre en producción en los últimos 12 meses en su finca?	[] [] [] [] hectáreas		
222. ¿Cuál es el total de árboles que se encuentran en producción del cultivo de Café en los últimos 12 meses en su finca?	[] [] [] [] árboles		
223. ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 211. ¿En los últimos 12 meses ha tenido árboles de Café sembrados en su lote PAC ?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 229		
224. ¿Se encuentra en producción el cultivo de Café en el lote PAC ?	Si 1. ☐ → 226 No 2. ☐ ↓		
225. En los últimos 12 meses ¿por qué no tuvo producción en el cultivo de Café en el lote PAC ?	1. Aún no es momento de producción por la edad de los árboles	1. ☐	→ 229
	2. Aun no es momento de producción por la temporada	2. ☐	
	3. Fenómenos naturales afectaron totalmente la producción	3. ☐	
	4. No le fue posible cosechar por falta de tiempo o falta de recursos para contratar mano de obra	4. ☐	
	5. No se justificaba cosechar por razones económicas (bajo precio del producto, alto costo de transporte, no había quien comprara la cosecha).	5. ☐	
	6. Otro, ¿cuál?	6. ☐	



339919 ENCUESTA PRODUCTORES PAC III

226.	¿Cuál es el área del cultivo de Café que se encuentran en producción en el lote PAC ?	hectáreas	
227.	¿Cuál es el total de árboles que se encuentran en producción del cultivo de Café en el lote PAC ?	árboles	
¿Cuál fue la fecha de siembra del cultivo de Café en el lote PAC ?			
228.	ENCUESTADOR(A) : Haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción.	a. Mes	b. Año
ENCUESTADOR(A) : Señor(a), ahora vamos a hablar de la PRODUCCIÓN (Cosecha) del cultivo de Café en su finca en los últimos 12 meses.			
¿Cuál fue el volumen de producción total de café en su finca en los últimos 12 meses? ENCUESTADOR(A) : Si hubo más de una cosecha, haga la sumatoria en la libreta, teniendo cuidado de convertir todo a la misma unidad de medida y que la suma de la producción de Café verde almendra (húmedo y lavado), Café pergamino (seco) y Café molido debe ser mayor que 0.			
Café verde almendra (húmedo y lavado)		2. Café pergamino (seco)	3. Café molido
a. ↓		a. ↓	a. ↓
b. ¿Cuál fue la unidad de producción del Café verde almendra (húmedo y lavado) ?		b. ¿Cuál fue la unidad de producción del Café pergamino (seco) ?	b. ¿Cuál fue la unidad de producción del Café molido ?
1. Kg de Café verde almendra (húmedo y lavado)	1. ☐	1. Kg de Café pergamino (seco)	1. ☐
2. Arrobas de Café verde almendra (húmedo y lavado)	2. ☐	2. Arrobas de Café pergamino (seco)	2. ☐
3. Bullos de 50 Kg de Café verde almendra (húmedo y lavado)	3. ☐	3. Bullos de 50 Kg de Café pergamino (seco)	3. ☐
4. Saco de 70 Kg de Café verde almendra (húmedo y lavado)	4. ☐	4. Saco de 70 Kg de Café pergamino (seco)	4. ☐
5. Carga de 125 Kg de Café verde almendra (húmedo y lavado)	5. ☐	5. Carga de 125 Kg de Café pergamino (seco)	5. ☐
6. Toneladas de Café verde almendra (húmedo y lavado)	6. ☐	6. Toneladas de Café pergamino (seco)	6. ☐
230.	De ese volumen de producción total en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje consumió?		%
231.	De ese volumen de producción total en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje vendió?		%
232.	De ese volumen de producción total en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje guardó para ventas futuras?		%
233.	De ese volumen de producción total en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje perdió?		%
234.	ENCUESTADOR(A) : Revise la pregunta 216, ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa Café ?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 300
235.	¿Se encuentra en producción el cultivo de Café en su parcela demostrativa?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 300
236.	¿Cuál fue el volumen de producción total en los últimos 12 meses en su parcela demostrativa ? ENCUESTADOR(A) : Si hubo más de una cosecha, haga la sumatoria en la libreta, teniendo cuidado de convertir todo a la misma unidad de medida y que la suma de la producción de Café pergamino (seco) , Café verde almendra (húmedo y lavado) y Café molido debe ser mayor que 0.		



1. Café verde almendra (húmedo y lavado)		2. Café pergamino (seco)		3. Café molido	
a	↓	a	↓	a	↓
b. ¿Cuál fue la unidad de producción del Café verde almendra (húmedo y lavado)?		b. ¿Cuál fue la unidad de producción del Café pergamino (seco)?		b. ¿Cuál fue la unidad de producción del Café molido?	
1. Kg de Café verde almendra (húmedo y lavado)	1. ☐	1. Kg de Café pergamino (seco)	1. ☐	1. Lb de café molido	1. ☐
2. Arrobas de Café verde almendra (húmedo y lavado)	2. ☐	2. Arrobas de Café pergamino (seco)	2. ☐	2. Kg de café molido	2. ☐
3. Bultos de 50 Kg de Café verde almendra (húmedo y lavado)	3. ☐	3. Bultos de 50 Kg de Café pergamino (seco)	3. ☐	3. Arrobas de café molido	3. ☐
4. Saco de 70 Kg de Café verde almendra (húmedo y lavado)	4. ☐	4. Saco de 70 Kg de Café pergamino (seco)	4. ☐		
5. Carga de 125 Kg de Café verde almendra (húmedo y lavado)	5. ☐	5. Carga de 125 Kg de Café pergamino (seco)	5. ☐		
6. Toneladas de Café verde almendra (húmedo y lavado)	6. ☐	6. Toneladas de Café pergamino (seco)	6. ☐		

III. INFORMACIÓN SOBRE VENTA DEL CULTIVO DE CAFÉ

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las VENTAS del cultivo de Café en los últimos 12 meses.			
300.	¿En los últimos 12 meses usted realizó alguna venta de...?	a. Café verde almendra (húmedo y lavado)	Sí 1. ☐ ↓ No 2. ☐
	ENCUESTADOR(A): las opciones, si las respuestas en a, b y c son todas '2.No', pase a p301 si por lo menos una respuesta es '1.Sí' pase a p302	b. Café pergamino (seco)	Sí 1. ☐ ↓ No 2. ☐
		c. Café molido	Sí 1. ☐ ↓ No 2. ☐
301.	¿Cuál es la razón por la cual no tuvo ventas de café en los últimos 12 meses?	1. Está esperando un mejor precio	1. ☐
		2. No encontró comercializador	2. ☐
		3. No tuvo volumen suficiente para comercializar	3. ☐ → 313
		ENCUESTADOR(A): Corroboré con pregunta 229	
		4. No cumplió con los estándares de calidad del mercado	4. ☐
		7. Otro, ¿Cuál?	7. ☐



330019 Encuestas Producción F&C III

8

ENCUESTADOR(A) Señalar, sobre como número de las **VENTAS** del cultivo de **Café** en los últimos 12 meses:

302.	303.	304.	305.	306.	307.	308.	309.	310.	311.	312.
A cuántos(es) le vendió la producción de Café en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No	¿Cuál es el nombre del comprador? es?	¿En los últimos 12 meses ha tenido algún acuerdo con...? 1. Si 2. No → 306	¿Qué tipo de acuerdo ha tenido en los últimos 12 meses con...? a. Anual b. Sobrepeso por calidad c. Cualquier otro acuerdo verbal d. Cualquier otro acuerdo escrito	¿... le exige algún estándar de calidad en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 308	¿Cuales (estándares) de calidad le exigen? a. Estándar de número b. Estándar de peso c. Estándar de forma d. Estándar de contenido de humedad e. Estándar niveles de café f. Escala 100: niveles de azúcar g. Otro, ¿cuál?	¿... le exige algún certificado en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 310	¿Cuales (es) certificación(es) le exigen por...? a. GlobalGAP b. UTZ Rainforest Alliance c. Global Coffee Platform d. Fair Trade e. Certified Organic f. ICA (DPA) g. INWMA (ISO) h. ICONFEC (NFC1250) i. Federación Nacional de Cafeteros (Res. 05 de 2015) j. Otro, ¿cuál?	¿Cuál fue la cantidad de Café vendido en los últimos 12 meses a los compradores de...? 1. Café verde almenado (molido y lavado) 2. Café pergamino (seco) 3. Café molido ENCUESTADOR(A) Aplica la pregunta sólo para los tipos de comercialización seleccionados en la p.305	¿Cuál fue la unidad de venta? 1. Kilogramos 2. Arrobas 3. Dulos de 50 Kg 4. Saco de 70 Kg 5. Carga de 125 Kg 6. Tumbados	¿Cuál fue el precio por unidad de venta? Enc. Tenga como referencia la unidad de medida 311
a. Asociados a la que está afiliado: 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 306	a. ☐ Anual b. ☐ Sobrepeso c. ☐ Cualquier otro acuerdo verbal d. ☐ Cualquier otro acuerdo escrito	1. ☐ Si 2. ☐ No → 308	a. ☐ Estándar de número b. ☐ Estándar de peso c. ☐ Estándar de forma d. ☐ Estándar de contenido de humedad e. ☐ Estándar niveles de café f. ☐ Escala 100: niveles de azúcar g. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Si 2. ☐ No → 310	a. ☐ GlobalGAP b. ☐ UTZ Rainforest Alliance c. ☐ Global Coffee Platform d. ☐ Fair Trade e. ☐ Certified Organic f. ☐ ICA (DPA) g. ☐ INWMA (ISO) h. ☐ ICONFEC (NFC1250) i. ☐ Federación Nacional de Cafeteros (Res. 05 de 2015) j. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Café verde almenado (molido y lavado) 2. ☐ Café pergamino (seco) 3. ☐ Café molido	1. ☐ Kilogramos 2. ☐ Arrobas 3. ☐ Dulos de 50 Kg 4. ☐ Saco de 70 Kg 5. ☐ Carga de 125 Kg 6. ☐ Tumbados	Enc. Tenga como referencia la unidad de medida 311
a. Asociados a la que está afiliado: 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 306	a. ☐ Anual b. ☐ Sobrepeso c. ☐ Cualquier otro acuerdo verbal d. ☐ Cualquier otro acuerdo escrito	1. ☐ Si 2. ☐ No → 308	a. ☐ Estándar de número b. ☐ Estándar de peso c. ☐ Estándar de forma d. ☐ Estándar de contenido de humedad e. ☐ Estándar niveles de café f. ☐ Escala 100: niveles de azúcar g. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Si 2. ☐ No → 310	a. ☐ GlobalGAP b. ☐ UTZ Rainforest Alliance c. ☐ Global Coffee Platform d. ☐ Fair Trade e. ☐ Certified Organic f. ☐ ICA (DPA) g. ☐ INWMA (ISO) h. ☐ ICONFEC (NFC1250) i. ☐ Federación Nacional de Cafeteros (Res. 05 de 2015) j. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Café verde almenado (molido y lavado) 2. ☐ Café pergamino (seco) 3. ☐ Café molido	1. ☐ Kilogramos 2. ☐ Arrobas 3. ☐ Dulos de 50 Kg 4. ☐ Saco de 70 Kg 5. ☐ Carga de 125 Kg 6. ☐ Tumbados	Enc. Tenga como referencia la unidad de medida 311
b. Organización social y económica (Cooperativa, APO, Consejo de productores, etc.) 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 306	a. ☐ Anual b. ☐ Sobrepeso c. ☐ Cualquier otro acuerdo verbal d. ☐ Cualquier otro acuerdo escrito	1. ☐ Si 2. ☐ No → 308	a. ☐ Estándar de número b. ☐ Estándar de peso c. ☐ Estándar de forma d. ☐ Estándar de contenido de humedad e. ☐ Estándar niveles de café f. ☐ Escala 100: niveles de azúcar g. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Si 2. ☐ No → 310	a. ☐ GlobalGAP b. ☐ UTZ Rainforest Alliance c. ☐ Global Coffee Platform d. ☐ Fair Trade e. ☐ Certified Organic f. ☐ ICA (DPA) g. ☐ INWMA (ISO) h. ☐ ICONFEC (NFC1250) i. ☐ Federación Nacional de Cafeteros (Res. 05 de 2015) j. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Café verde almenado (molido y lavado) 2. ☐ Café pergamino (seco) 3. ☐ Café molido	1. ☐ Kilogramos 2. ☐ Arrobas 3. ☐ Dulos de 50 Kg 4. ☐ Saco de 70 Kg 5. ☐ Carga de 125 Kg 6. ☐ Tumbados	Enc. Tenga como referencia la unidad de medida 311
c. Cooperativa: 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 306	a. ☐ Anual b. ☐ Sobrepeso c. ☐ Cualquier otro acuerdo verbal d. ☐ Cualquier otro acuerdo escrito	1. ☐ Si 2. ☐ No → 308	a. ☐ Estándar de número b. ☐ Estándar de peso c. ☐ Estándar de forma d. ☐ Estándar de contenido de humedad e. ☐ Estándar niveles de café f. ☐ Escala 100: niveles de azúcar g. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Si 2. ☐ No → 310	a. ☐ GlobalGAP b. ☐ UTZ Rainforest Alliance c. ☐ Global Coffee Platform d. ☐ Fair Trade e. ☐ Certified Organic f. ☐ ICA (DPA) g. ☐ INWMA (ISO) h. ☐ ICONFEC (NFC1250) i. ☐ Federación Nacional de Cafeteros (Res. 05 de 2015) j. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Café verde almenado (molido y lavado) 2. ☐ Café pergamino (seco) 3. ☐ Café molido	1. ☐ Kilogramos 2. ☐ Arrobas 3. ☐ Dulos de 50 Kg 4. ☐ Saco de 70 Kg 5. ☐ Carga de 125 Kg 6. ☐ Tumbados	Enc. Tenga como referencia la unidad de medida 311
d. Intermediario: 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 306	a. ☐ Anual b. ☐ Sobrepeso c. ☐ Cualquier otro acuerdo verbal d. ☐ Cualquier otro acuerdo escrito	1. ☐ Si 2. ☐ No → 308	a. ☐ Estándar de número b. ☐ Estándar de peso c. ☐ Estándar de forma d. ☐ Estándar de contenido de humedad e. ☐ Estándar niveles de café f. ☐ Escala 100: niveles de azúcar g. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Si 2. ☐ No → 310	a. ☐ GlobalGAP b. ☐ UTZ Rainforest Alliance c. ☐ Global Coffee Platform d. ☐ Fair Trade e. ☐ Certified Organic f. ☐ ICA (DPA) g. ☐ INWMA (ISO) h. ☐ ICONFEC (NFC1250) i. ☐ Federación Nacional de Cafeteros (Res. 05 de 2015) j. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Café verde almenado (molido y lavado) 2. ☐ Café pergamino (seco) 3. ☐ Café molido	1. ☐ Kilogramos 2. ☐ Arrobas 3. ☐ Dulos de 50 Kg 4. ☐ Saco de 70 Kg 5. ☐ Carga de 125 Kg 6. ☐ Tumbados	Enc. Tenga como referencia la unidad de medida 311
e. Procesador: 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 306	a. ☐ Anual b. ☐ Sobrepeso c. ☐ Cualquier otro acuerdo verbal d. ☐ Cualquier otro acuerdo escrito	1. ☐ Si 2. ☐ No → 308	a. ☐ Estándar de número b. ☐ Estándar de peso c. ☐ Estándar de forma d. ☐ Estándar de contenido de humedad e. ☐ Estándar niveles de café f. ☐ Escala 100: niveles de azúcar g. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Si 2. ☐ No → 310	a. ☐ GlobalGAP b. ☐ UTZ Rainforest Alliance c. ☐ Global Coffee Platform d. ☐ Fair Trade e. ☐ Certified Organic f. ☐ ICA (DPA) g. ☐ INWMA (ISO) h. ☐ ICONFEC (NFC1250) i. ☐ Federación Nacional de Cafeteros (Res. 05 de 2015) j. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Café verde almenado (molido y lavado) 2. ☐ Café pergamino (seco) 3. ☐ Café molido	1. ☐ Kilogramos 2. ☐ Arrobas 3. ☐ Dulos de 50 Kg 4. ☐ Saco de 70 Kg 5. ☐ Carga de 125 Kg 6. ☐ Tumbados	Enc. Tenga como referencia la unidad de medida 311
f. Mercado local (cadena directa de compra, intermediario, cooperativa, etc.) 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 306	a. ☐ Anual b. ☐ Sobrepeso c. ☐ Cualquier otro acuerdo verbal d. ☐ Cualquier otro acuerdo escrito	1. ☐ Si 2. ☐ No → 308	a. ☐ Estándar de número b. ☐ Estándar de peso c. ☐ Estándar de forma d. ☐ Estándar de contenido de humedad e. ☐ Estándar niveles de café f. ☐ Escala 100: niveles de azúcar g. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Si 2. ☐ No → 310	a. ☐ GlobalGAP b. ☐ UTZ Rainforest Alliance c. ☐ Global Coffee Platform d. ☐ Fair Trade e. ☐ Certified Organic f. ☐ ICA (DPA) g. ☐ INWMA (ISO) h. ☐ ICONFEC (NFC1250) i. ☐ Federación Nacional de Cafeteros (Res. 05 de 2015) j. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Café verde almenado (molido y lavado) 2. ☐ Café pergamino (seco) 3. ☐ Café molido	1. ☐ Kilogramos 2. ☐ Arrobas 3. ☐ Dulos de 50 Kg 4. ☐ Saco de 70 Kg 5. ☐ Carga de 125 Kg 6. ☐ Tumbados	Enc. Tenga como referencia la unidad de medida 311
g. Otro, ¿cuál? 1. ☐ Si 2. ☐ No		1. ☐ Si 2. ☐ No → 306	a. ☐ Anual b. ☐ Sobrepeso c. ☐ Cualquier otro acuerdo verbal d. ☐ Cualquier otro acuerdo escrito	1. ☐ Si 2. ☐ No → 308	a. ☐ Estándar de número b. ☐ Estándar de peso c. ☐ Estándar de forma d. ☐ Estándar de contenido de humedad e. ☐ Estándar niveles de café f. ☐ Escala 100: niveles de azúcar g. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Si 2. ☐ No → 310	a. ☐ GlobalGAP b. ☐ UTZ Rainforest Alliance c. ☐ Global Coffee Platform d. ☐ Fair Trade e. ☐ Certified Organic f. ☐ ICA (DPA) g. ☐ INWMA (ISO) h. ☐ ICONFEC (NFC1250) i. ☐ Federación Nacional de Cafeteros (Res. 05 de 2015) j. ☐ Otro, ¿cuál?	1. ☐ Café verde almenado (molido y lavado) 2. ☐ Café pergamino (seco) 3. ☐ Café molido	1. ☐ Kilogramos 2. ☐ Arrobas 3. ☐ Dulos de 50 Kg 4. ☐ Saco de 70 Kg 5. ☐ Carga de 125 Kg 6. ☐ Tumbados	Enc. Tenga como referencia la unidad de medida 311



230816 EncuestaProductores_PAC_311

Durante los últimos 12 meses hubo factores que pudieron afectar o beneficiar su cultivo. A continuación, le voy a leer una serie de factores. Dígame si lo afectó o lo benefició, y en qué grado. ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.		
	I. ¿... lo benefició o lo afectó?	II. ¿En qué grado?
313.	a. Sequía/verano excesivo	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A 1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	b. Temperatura	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A 1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	c. Cantidad de horas de luz del sol	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A 1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	d. Prácticas culturales (ejemplo podas, desyerbas).	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A 1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	e. Mano de obra.	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A 1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	f. Otro, ¿cuál?	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A 1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
Durante los últimos 12 meses hubo factores que pudieron afectar su cultivo. A continuación, le voy a leer una serie de factores. Dígame si lo afectó o no, y en qué grado. ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.		
	I. ¿... lo afectó?	II. ¿En qué grado?
314.	a. Inundación/lluvias excesivas	1. ☐ Sí 2. ☐ No 1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	b. Viento	1. ☐ Sí 2. ☐ No 1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	c. Lluvia/verano a destiempo	1. ☐ Sí 2. ☐ No 1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	d. Plagas y/o enfermedades	1. ☐ Sí 2. ☐ No 1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	e. Disponibilidad de insumos	1. ☐ Sí 2. ☐ No 1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	f. Otro, ¿cuál?	1. ☐ Sí 2. ☐ No 1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
315.	¿Qué tipo de riego implementa en este cultivo? Encuestador(a): Leer opciones	1. Aspersión Si ☐ No ☐ 2. Goteo Si ☐ No ☐ 3. Gravedad Si ☐ No ☐ 4. Ninguno (lluvia) Si ☐ No ☐ 5. Manual o por mazo Si ☐ No ☐
316.	En cuantos de los últimos 12 meses, ¿este cultivo contó con disponibilidad de agua para su desarrollo?	Meses
317.	¿Su cultivo de café tiene algún área que se inunda por lo menos una vez al año?	Si ☐ No ☐ → 323
318.	En los últimos 12 meses, ¿cuántos meses estuvo inundada algún área de su cultivo de café?	Meses
319.	¿Qué porcentaje del área de su cultivo de café se inunda?	%
320.	¿Qué porcentaje del área de su lote PAC se inunda?	%
321.	En los últimos 12 meses, ¿tuvo área perdida en su cultivo de café por inundación?	Si ☐ No ☐ → 323
322.	¿Qué porcentaje?	%
323.	¿Quién toma las decisiones de qué sembrar, cuándo sembrar, qué insumos aplicar? Encuestador(a): Espere respuesta	1. El hombre 1 ☐ 2. La mujer 2 ☐ 3. Ambos 3 ☐
324.	¿Quién toma las decisiones de cuándo y dónde vender? Encuestador(a): Espere respuesta	1. El hombre 1 ☐ 2. La mujer 2 ☐ 3. Ambos 3 ☐



IV. INFORMACIÓN SOBRE PRÁCTICAS Y BUENAS PRÁCTICAS APLICADAS AL CULTIVO DE CAFÉ

ENCUESTADOR(A): Señora(a), ahora vamos a hablar de las **PRÁCTICAS /BUENAS PRÁCTICAS** en cultivo de **Café** en los últimos 12 meses.

	400.	401.	402.	403.	404.	405.	406.	407.	408.
PRÁCTICAS	Durante los últimos 12 meses ¿implementó de alguna?	¿Por qué no la implementó? ENCUESTADOR: Espere responder a. Es muy costoso b. Requiere más mano de obra c. Le parece que es difícil de implementar d. No conoce la práctica e. No hay disponibilidad de herramientas o insumos requeridos f. Porque no se necesita. g. Otro, ¿Cuál?	¿En cuántas hectáreas del área existente del cultivo implementó la práctica? ENCUESTADOR: A): El área debe ser menor o igual a la reportada en p208	¿Por qué decidió implementar la práctica? a. Es fácil b. Incrementa producción c. Reduce costos d. Se lo recomendó el asistente técnico del PAC e. Lo aprendió en la parcela demostrativa f. Vio la necesidad/ necesidad propia g. Otra, ¿cuál?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó a esta práctica en su lote PAC? ENCUESTADOR(A): La respuesta en cada ser 1. Si en 211	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del lote PAC implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en p213	ENCUESTADOR (A): Revise la pregunta p216 ¿Actualmente su finca cuenta con una parcela demostrativa Café?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta práctica en su parcela demostrativa?	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en la parcela demostrativa implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 217
a. Poda de renovación (zoca). Cortar el árbol a 30-40 cm del suelo	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ↓ Pase a opción b	hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas
b. Poda de mantenimiento: Quitar todos los brotes que están sellando que es lo que quiere mantener en el árbol	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ↓ Pase a opción c	hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas
c. Eliminación de material enfermo: Remoción de material enfermo o poda sanitaria, toda rama seca, rama dañada por broca, incluye pepera y repela	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ↓ Pase a opción d	hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas
d. Control de malezas: Evitar competencia de malezas	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ↓ Pase a opción e	hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas

	400.	401.	402.	403.	404.	405.	406.	407.	408.
PRÁCTICAS	Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su finca? ENCUESTADOR Espere respuestas a. Le muy costoso b. Requiere más mano de obra c. Le parece que es difícil de implementar d. No conoce la práctica e. No hay disponibilidad de herramientas o insumos requeridos f. Porque no se necesita g. Otro ¿Cuál?	¿Por qué no la implementó? ENCUESTADOR Espere respuestas a. Le muy costoso b. Requiere más mano de obra c. Le parece que es difícil de implementar d. No conoce la práctica e. No hay disponibilidad de herramientas o insumos requeridos f. Porque no se necesita g. Otro ¿Cuál?	¿En cuántas hectáreas del área existente del cultivo implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): Área debe ser menor o igual a la reportada en p206	¿Por qué decidió implementarla práctica? a. Es fácil b. Incrementa producción c. Reduce costos d. Se lo recomendó el asistente técnico de PAC e. Lo aprendió en la parcela demostrativa f. Veía necesidad/iniciativa propia g. Otro ¿cuál?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó o esta práctica en su lote PAC? ENCUESTADOR(A): La respuesta en debe ser 1. Si en 211	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del lote PAC implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): Área debe ser menor o igual a la reportada en p213	ENCUESTADOR (A) Revise la pregunta p216 ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa Café?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó o esta práctica en su parcela demostrativa? ENCUESTADOR(A): Área debe ser menor o igual a la reportada en 217	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en la parcela demostrativa implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): Área debe ser menor o igual a la reportada en 217
e. Aprovechamiento de residuos de cosecha: Preparación de abonos y materia orgánica.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g Pase a opción f	_____ hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	_____ hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	_____ hectáreas
f. Enmiendas (Encalado): No por sitio sino en todo el terreno, con análisis de suelo solo si lo necesita.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g Pase a opción g	_____ hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	_____ hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	_____ hectáreas
g. Cosecha por maduración: Solo seleccionar la cosecha madura y dejar los amarillos y verdes, para garantizar la calidad.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g Pase a opción p500	_____ hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	_____ hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	_____ hectáreas

V. COSTOS DEL CULTIVO DE CAFÉ

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de los COSTOS del cultivo de Café durante los últimos 12 meses.					
500.	¿Cuáles fueron los costos (sin incluir mano de obra) en los últimos 12 meses en el cultivo de Café en su finca? ENCUESTADOR(A): No reporte costos de mano de obra en esta pregunta.	d. Fertilizantes (Urea, triple 15, etc.)	\$		
		e. Pesticidas (insecticidas, fungicidas, herbicidas, etc.)	\$		
		f. Otros agroquímicos (desinfectantes de herramientas)	\$		
		g. Riego (insumos únicamente, ej. Combustible, mantenimiento.)	\$		
		h. Postcosecha-procesamiento (fermentado, secado, tostado, molido, etc.)	\$		
		i. Transporte (Fletes. Incluir costo de transporte de insumos y de producción)	\$		
		j. Gastos financieros por el cultivo (comisión, intereses sobre préstamos)	\$		
	k. Otros gastos (alquiler de implementos - herramientas, servicio de maquinaria o herramientas, materiales, sacos, combustible, cal, servicios públicos, etc.)	\$			
501.	ENCUESTADOR(A): ¿La sumatoria de costos reportados de la p500d a la p500k es igual a cero? Si ☐ No ☐ → 503				
502.	En los últimos 12 meses, ¿cuál fue la razón principal por la cual no tuvo costos de insumos, materiales u otros diferentes a mano de obra en su cultivo de Café?				
	1. Todos los materiales e insumos son de donación	1. ☐			
	2. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque considera que no es rentable	2. ☐			
	3. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque considera que el cultivo sólo requiere mano de obra	3. ☐			
	4. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque no cuenta con los recursos	4. ☐			
	5. Otro-¿Cuál?	5. ☐			
TIPO DE COSTO		503.	504.	505.	506.
		¿Tuvo algún costo por...?	Número de jornales (H) ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999	Número de jornales (M) ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999	Costo del jornal por persona por día (jornal a todo costo) ENCUESTADOR(A): Si no conoce el costo del jornal, escriba 0
a.	Mano de obra para fertilización en los últimos 12 meses en el cultivo de Café en su finca:	Si ☐ No ☐			\$
b.	Mano de obra para fumigación en los últimos 12 meses en el cultivo de Café en su finca:	Si ☐ No ☐			\$
c.	Mano de obra para limpias/aporque en los últimos 12 meses en el cultivo de Café en su finca:	Si ☐ No ☐			\$
d.	Mano de obra para podas en los últimos 12 meses en el cultivo de Café en su finca:	Si ☐ No ☐			\$
e.	Mano de obra para cosecha en los últimos 12 meses en el cultivo de Café en su finca:	Si ☐ No ☐			\$



200819 EncuestasProductores_PAG III

f. Mano de obra por otro concepto en los últimos 12 meses en el cultivo de Café en su finca:		Si ☐ →	No ☐ →	5.
507.	ENCUESTADOR(A): ¿El productor(a) respondió "1. Si" en alguna de las opciones de la pregunta 503?	Si ☐ → 509	No ☐ →	
508.	¿En los últimos 12 meses, cuál fue la razón principal por la cual no tuvo costos de mano de obra en su cultivo de Café?	1. Todo fue mano de obra no paga ☐ → 510	2. Considera que con la mano de obra no paga propia y/o familiar es suficiente ☐ → 509	
		3. No cuenta con los recursos para pagar mano de obra ☐ → 509	4. Mingas con vecinos o colegas ☐ → 509	
		5. 3. Otro- ¿Cuál? ☐ → 509		
509.	¿Usó mano de obra no pagada para este cultivo en los últimos 12 meses?	Si ☐ →	No ☐ → 512	
510.	ENCUESTADOR(A): (incluyendo al productor(a)) ¿Número de jornales de mano de obra no pagada (H) para este cultivo en los últimos 12 meses?	ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999		
511.	ENCUESTADOR(A): (incluyendo al productor(a)) ¿Número de jornales de mano de obra no pagada (M) para este cultivo en los últimos 12 meses?	ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 359		
512.	Durante los últimos 12 meses, ¿ha recibido alguna donación para el cultivo de Café de su finca?	Si ☐ →	No ☐ → 601	
513.	¿Qué recibió?	a.	b.	c.
		d.	e.	

VI. SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIA TÉCNICA

ENCUESTADOR(A): Señora(a), ahora vamos a hablar de los SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIAS TÉCNICA			
601.	¿Cómo se enteró del PAC?	a. Asociación a la que pertenece ☐ Si ☐ No ☐	
	ENCUESTADOR(A): Leer opciones	b. Vecinos y amigos ☐ Si ☐ No ☐	
		c. Alcaldía ☐ Si ☐ No ☐	
		d. Familia ☐ Si ☐ No ☐	
		e. Otro, ¿Cuál? ☐ Si ☐ No ☐	
602.	Desde que comenzó el programa, ¿cuántas veces lo ha visitado el PAC en su finca?		
603.	Desde que comenzó el programa, ¿cuántos contactos ha tenido con el PAC? (Contacto: Capacitaciones, visitas, charlas)		
604.	¿Ha participado en capacitaciones o días de campo de PAC (Fintrac o ejecutor)?	Si ☐ →	No ☐ → 615
	a. En su finca ☐ Si ☐ No ☐		
	b. En su finca que es parcela demostrativa	ENCUESTADOR(A): Verifique la respuesta coincida con lo reportado en 216. ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa?	
605.	¿Dónde se han realizado las capacitaciones o días de campo?	ENCUESTADOR(A): Leer opciones	
	c. En otra finca de la comunidad ☐ Si ☐ No ☐		
	d. En parcela demostrativa ubicada en otra finca ☐ Si ☐ No ☐		
	e. En salón (asociación, JAC, Colegio, etc.) ☐ Si ☐ No ☐		
	f. Otro, ¿cuál? ☐ Si ☐ No ☐		
606.	ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 605 marcó algún "Si" en la opción b o d	Si ☐ →	No ☐ → 612



338919 EncuestaProductores_PAC_III

11

607.	¿Para qué considera usted que son útiles las parcelas demostrativas? *ENCUESTADOR(A): Espere respuesta.	a. Para aprender b. Para intercambiar experiencias productivas c. Para ver en que nos ayudan d. Para socializar e. Otro, ¿cuál?	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐
608.	¿Usted ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa?	1. Si, todo 2. Algunas cosas 3. No, nada	1. ☐ → 609 2. ☐ → 610 3. ☐ → 610
609.	¿Por qué ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa? *ENCUESTADOR(A): mencione, como máximo, las dos principales razones	a. Las buenas prácticas aprendidas son económicas de aplicar b. Me han donado o he podido adquirir los insumos o herramientas necesarias para ello c. Le he entendido bien al técnico/extensionista sus explicaciones o enseñanzas sobre buenas prácticas d. Las sesiones de capacitación en la parcela demostrativa han sido suficientes para aprender la práctica enseñada e. Las características del lote donde está la parcela demostrativa son muy PARECIDAS a las de mi finca. f. Otra, ¿cuál?	a. ☐ b. ☐ c. ☐ → 611 d. ☐ e. ☐ f. ☐
610.	¿Cuáles son las razones por las cuales NO ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa, o las razones por las cuales SÓLO ha podido aplicar ALCUNAS COSAS? *ENCUESTADOR(A): en cualquiera de los dos casos, mencione como máximo las dos principales razones.	a. Las buenas prácticas aprendidas NO son económicas de aplicar b. NO me han donado, o NO he podido adquirir los insumos o herramientas necesarias para ello. c. NO le he entendido bien al técnico/extensionista sus explicaciones o enseñanzas sobre buenas prácticas d. Las sesiones de capacitación en la parcela demostrativa NO han sido suficientes para aprender la práctica enseñada. e. Las características del lote donde está la parcela demostrativa son muy DIFERENTES a las de mi finca f. Otra, ¿cuál?	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐
611.	De 1 a 5, donde 1 es no ha aprendido nada nuevo y 5 todo lo que ha aprendido es nuevo, ¿qué tanto ha aprendido con las capacitaciones dadas por PAC en las parcelas demostrativas? (1: No ha aprendido nada nuevo, 2: ha aprendido muy pocas cosas nuevas, 3: ha aprendido algunas cosas nuevas, 4: ha aprendido muchas cosas nuevas, 5: todo lo que ha aprendido es nuevo). *ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐	
612.	*ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 605 marcó "No" en las opciones b y d "parcelas demostrativas"	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 615	
613.	¿Ha escuchado o conoce las parcelas demostrativas del programa?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 615	
614.	¿Por qué no ha asistido a la parcela demostrativa? *ENCUESTADOR(A): Espere respuesta.	a. Porque le queda muy lejos b. Porque no lo han invitado c. Porque no le queda tiempo d. Por falta de interés e. Porque no hay parcelas demostrativas (es otro modelo asistencia técnica directa, cuadrillas o rayadores) f. Otro, ¿cuál?	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐
615.	*ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 216. ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa?	Si 1. ☐ → 618 No 2. ☐ ↓	
616.	En la mayoría de las veces, ¿qué medio de transporte utiliza para llegar a la parcela demostrativa donde se dan las capacitaciones de PAC?	1. Camo 2. Moto 3. Bus/taxi 4. Caballo 5. Bicicleta 6. A pie 7. Otro, ¿cuál? 8. No sabe donde está la parcela demostrativa	1. ☐ → 617 2. ☐ → 617 3. ☐ → 617 4. ☐ → 617 5. ☐ → 617 6. ☐ → 617 7. ☐ → 617 8. ☐ → 618



200919 Encuesta Productores PAC III

13

617.	¿Cuánto tiempo se demora en llegar a la parcela demostrativa donde se dan las capacitaciones de PAC?	a. Horas b. Minutos																																							
618.	Antes del Programa de Alianzas Comerciales (PAC), ¿recibió capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 627																																							
619.	¿Qué tan frecuentemente recibía capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica antes de PAC?	<table border="1"> <tr><td>1. Semanal</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Quincenal</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. Mensual</td><td>☐</td></tr> <tr><td>4. Bimensual</td><td>☐</td></tr> <tr><td>5. Trimestral</td><td>☐</td></tr> <tr><td>6. Semestral</td><td>☐</td></tr> <tr><td>7. Una vez al año</td><td>☐</td></tr> </table>	1. Semanal	☐	2. Quincenal	☐	3. Mensual	☐	4. Bimensual	☐	5. Trimestral	☐	6. Semestral	☐	7. Una vez al año	☐																									
1. Semanal	☐																																								
2. Quincenal	☐																																								
3. Mensual	☐																																								
4. Bimensual	☐																																								
5. Trimestral	☐																																								
6. Semestral	☐																																								
7. Una vez al año	☐																																								
620.	¿Por parte de quién recibió esa capacitación/ extensión/ asistencia técnica? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	<table border="1"> <tr><td>a. Asociación a la que pertenece</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>b. Algún programa de USAID</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>c. Un programa de un país extranjero diferente a EEUU</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>d. Gobierno (ICA, SENA, Gobernaciones, Alcaldías, etc)</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>e. Vendedor de insumos</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>f. Procesador</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>g. Exportador</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>h. Comprador o intermediario</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>i. ONG</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>j. Organizaciones sociales y solidarias</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>k. Gremios (Cooperativas, comités, etc.)</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>l. Familiares, vecinos y/o amigos</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>m. Otro, ¿cuál?</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> </table>	a. Asociación a la que pertenece	Si 1. ☐ No 2. ☐	b. Algún programa de USAID	Si 1. ☐ No 2. ☐	c. Un programa de un país extranjero diferente a EEUU	Si 1. ☐ No 2. ☐	d. Gobierno (ICA, SENA, Gobernaciones, Alcaldías, etc)	Si 1. ☐ No 2. ☐	e. Vendedor de insumos	Si 1. ☐ No 2. ☐	f. Procesador	Si 1. ☐ No 2. ☐	g. Exportador	Si 1. ☐ No 2. ☐	h. Comprador o intermediario	Si 1. ☐ No 2. ☐	i. ONG	Si 1. ☐ No 2. ☐	j. Organizaciones sociales y solidarias	Si 1. ☐ No 2. ☐	k. Gremios (Cooperativas, comités, etc.)	Si 1. ☐ No 2. ☐	l. Familiares, vecinos y/o amigos	Si 1. ☐ No 2. ☐	m. Otro, ¿cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐													
a. Asociación a la que pertenece	Si 1. ☐ No 2. ☐																																								
b. Algún programa de USAID	Si 1. ☐ No 2. ☐																																								
c. Un programa de un país extranjero diferente a EEUU	Si 1. ☐ No 2. ☐																																								
d. Gobierno (ICA, SENA, Gobernaciones, Alcaldías, etc)	Si 1. ☐ No 2. ☐																																								
e. Vendedor de insumos	Si 1. ☐ No 2. ☐																																								
f. Procesador	Si 1. ☐ No 2. ☐																																								
g. Exportador	Si 1. ☐ No 2. ☐																																								
h. Comprador o intermediario	Si 1. ☐ No 2. ☐																																								
i. ONG	Si 1. ☐ No 2. ☐																																								
j. Organizaciones sociales y solidarias	Si 1. ☐ No 2. ☐																																								
k. Gremios (Cooperativas, comités, etc.)	Si 1. ☐ No 2. ☐																																								
l. Familiares, vecinos y/o amigos	Si 1. ☐ No 2. ☐																																								
m. Otro, ¿cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐																																								
621.	ENCUESTADOR(A): ¿El productor respondió "SI" a las preguntas 604 y 616?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 627																																							
622.	¿Considera usted que la capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica que ha recibido de parte de PAC es diferente a las que usted ha recibido anteriormente?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 624																																							
623.	<table border="1"> <tr> <td>a. Usted considera que la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida fue más frecuente...</td> <td> <table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. Igual de frecuente</td><td>☐</td></tr> </table> </td> </tr> <tr> <td>b. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida los asistentes quedaron más capacitados...</td> <td> <table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. Igual de capacitados</td><td>☐</td></tr> </table> </td> </tr> <tr> <td>c. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida hay mayor integración de los miembros de la familia a las actividades productivas</td> <td> <table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. La integración es la misma</td><td>☐</td></tr> </table> </td> </tr> <tr> <td>d. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más práctica...</td> <td> <table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. Es igual de práctica</td><td>☐</td></tr> </table> </td> </tr> <tr> <td>e. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más aplicable...</td> <td> <table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. Es igual de aplicable</td><td>☐</td></tr> </table> </td> </tr> </table>	a. Usted considera que la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida fue más frecuente...	<table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. Igual de frecuente</td><td>☐</td></tr> </table>	1. Por parte del PAC	☐	2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐	3. Igual de frecuente	☐	b. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida los asistentes quedaron más capacitados...	<table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. Igual de capacitados</td><td>☐</td></tr> </table>	1. Por parte del PAC	☐	2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐	3. Igual de capacitados	☐	c. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida hay mayor integración de los miembros de la familia a las actividades productivas	<table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. La integración es la misma</td><td>☐</td></tr> </table>	1. Por parte del PAC	☐	2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐	3. La integración es la misma	☐	d. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más práctica...	<table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. Es igual de práctica</td><td>☐</td></tr> </table>	1. Por parte del PAC	☐	2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐	3. Es igual de práctica	☐	e. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más aplicable...	<table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. Es igual de aplicable</td><td>☐</td></tr> </table>	1. Por parte del PAC	☐	2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐	3. Es igual de aplicable	☐
a. Usted considera que la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida fue más frecuente...	<table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. Igual de frecuente</td><td>☐</td></tr> </table>	1. Por parte del PAC	☐	2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐	3. Igual de frecuente	☐																																		
1. Por parte del PAC	☐																																								
2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐																																								
3. Igual de frecuente	☐																																								
b. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida los asistentes quedaron más capacitados...	<table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. Igual de capacitados</td><td>☐</td></tr> </table>	1. Por parte del PAC	☐	2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐	3. Igual de capacitados	☐																																		
1. Por parte del PAC	☐																																								
2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐																																								
3. Igual de capacitados	☐																																								
c. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida hay mayor integración de los miembros de la familia a las actividades productivas	<table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. La integración es la misma</td><td>☐</td></tr> </table>	1. Por parte del PAC	☐	2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐	3. La integración es la misma	☐																																		
1. Por parte del PAC	☐																																								
2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐																																								
3. La integración es la misma	☐																																								
d. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más práctica...	<table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. Es igual de práctica</td><td>☐</td></tr> </table>	1. Por parte del PAC	☐	2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐	3. Es igual de práctica	☐																																		
1. Por parte del PAC	☐																																								
2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐																																								
3. Es igual de práctica	☐																																								
e. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más aplicable...	<table border="1"> <tr><td>1. Por parte del PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>2. Por parte de otros programas anteriores al PAC</td><td>☐</td></tr> <tr><td>3. Es igual de aplicable</td><td>☐</td></tr> </table>	1. Por parte del PAC	☐	2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐	3. Es igual de aplicable	☐																																		
1. Por parte del PAC	☐																																								
2. Por parte de otros programas anteriores al PAC	☐																																								
3. Es igual de aplicable	☐																																								



200919 Encuesta Productores PAC III

13

624.	¿En el pasado o actualmente, ha participado en otros programas de capacitación y acompañamiento técnico, en donde implementen sistemas similares a las parcelas demostrativas?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 627
625.	¿Cuáles otros programas? (mencione máximo dos)	a. _____ b. _____
	a. Usted cree que el número de capacitaciones prácticas que ofrece el PAC es ..	1 Mayor al de otros programas 1 ☐ 2 Menor al de otros programas 2 ☐ 3 Igual al de otros programas 3 ☐
	b. La asistencia técnica directa del PAC en cada predio es ..	1 Mayor a la de otros programas 1 ☐ 2 Menor a la de otros programas 2 ☐ 3 Igual a la de otros programas 3 ☐
626.	c. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son ..	1 Mas novedosas que las de otros programas 1 ☐ 2 Menos novedosas que las de otros programas 2 ☐ 3 Igual de novedosas que las de otros programas 3 ☐
	d. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son ..	1 Más fáciles que las de otros programas 1 ☐ 2 Menos fáciles que las de otros programas 2 ☐ 3 Igual de fáciles que las de otros programas 3 ☐
	e. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son ..	1 Más costosas que las de otros programas 1 ☐ 2 Menos costosas que las de otros programas 2 ☐ 3 Igual de costosas que las de otros programas 3 ☐
ENCUESTADOR(A): Señora(a), ayude vamos a hablar de los TÉCNICOS RESPONSABLES DE LOS SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIAS TÉCNICA PAC		
627.	En una escala del 1 a 5, ¿qué tan satisfecho está de la(s) Capacitación(es), extensión, asistencia técnica recibida de PAC? (Escala: 1= totalmente insatisfecho, 2=Algo insatisfecho, 3=indiferente, 4=Satisfecho, 5=muy satisfecho) ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
628.	Desde que está participando, ¿Qué ha recibido de PAC? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	a. Asistencia técnica y/o capacitación a ☐ b. Insumos (abono) b ☐ c. Herramientas y/o equipos de protección c ☐ d. Sistemas de riego d ☐ e. Cal e ☐ f. Otro, ¿cuál? f ☐
629.	¿Usted cree que ha logrado algún resultado con el acompañamiento de PAC?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 631
630.	¿Qué resultado cree usted que ha logrado con el acompañamiento de PAC? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	a. Ya estoy empezando a notar los cambios en los niveles de producción a ☐ b. Ya estoy empezando a notar cambios en los niveles de ventas de mi finca b ☐ c. Tener un mayor conocimiento sobre el manejo de mi finca c ☐ d. Tener una asistencia técnica de mejor calidad d ☐ e. Acceder a nuevas prácticas e ☐ f. Cerrar negocios f ☐ g. Lograr un mejor precio de venta g ☐ h. Lograr nuevos compradores de mis productos h ☐ i. Lograr nuevos compradores de los productos de la organización i ☐ j. Fortalecer la organización de productores de la cual hago parte j ☐ k. Otro, ¿cuál? k ☐



200819_EnuestasProductores_PAC_III

14



ENCUESTADOR(A): Señoría, ya pare terminar, vamos a hablar sobre cómo está compuesto su hogar.

●

46

VIII. PUNTO DE GEORREFERENCIACIÓN Y OBSERVACIONES

801.	ENCUESTADOR(A): ¿Dónde realizó la encuesta?	1. Predio ☐
		2. Lugar de convocatoria ☐
		3. Otro, ¿cuál? ☐
802.	Latitud (grados decimales, estructura: ±ddd.dddd) ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 99	 ↓
803.	Longitud (grados decimales, estructura: ±ddd.dddd) ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 99	 ↓
804.	Altitud (m.s.n.m.) ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 9999	 ↓ Signo
805. ENCUESTADOR(A): Realice las observaciones de la encuesta termine:		

"Muchas gracias"



230819_EncuestaProductores_PAG_III

QUANTITATIVE SURVEY – RUBBER FARMERS 2019



PROGRAMA DE ALIANZAS COMERCIALES

PAC MUESTREO ANUAL ENCUESTA A PRODUCTORES DE CAUCHO

ENCUESTADOR(A): Recuerde leer, diligenciar y hacer firmar al consentimiento informado a la persona.

CONTROL OPERATIVO

1. Número de identificación muestral (NIM) o ID				
2. Departamento y municipio de la encuesta	a. Departamento	b. Municipio		
3. Nombre de la vereda:				
4. Encuestador(a):	Identificación:			
6. Fecha de la encuesta	a. Año	b. Mes	c. Día	
7. Resultado de la encuesta	1. Completa	1. ☐	8. No fue necesario utilizar	8. ☐
	2. Incompleta	2. ☐	9. Cambió de residencia a otro municipio	9. ☐
	3. Rechazo	3. ☐	10. Escaneado con otro NIM	10. ☐
	4. Datos de localización incompletos	4. ☐	11. Ya no hace parte del PAC	11. ☐
	5. Cambio de residencia sin ubicación precisa	5. ☐	12. Nunca ha sido parte del PAC	12. ☐
	6. Ausente temporal o permanente	6. ☐	13. Ocupado	13. ☐
	7. Vivienda desocupada	7. ☐	14. Otro ¿Cuál?	14. ☐

ENCUESTADOR(A): Si seleccionó alguna de las opciones 2 a 14, pase a la pregunta 805 a comentarios finales y termine la encuesta.

I. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

ENCUESTADOR(A): Señor(a), vamos a comenzar la encuesta con unas preguntas sobre algunos datos del predio

124. ¿Cuál es la forma de tenencia de la tierra de este predio? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	1. Propia	1. ☐	7. Adjudicatario o comunitario	7. ☐
	2. Arriendo	2. ☐	8. Territorio colectivo	8. ☐
	3. Aparición	3. ☐	9. Resguardo indígena	9. ☐
	4. Usufructo	4. ☐	10. Otra forma de tenencia ¿Cuál?	10. ☐
	5. Condado	5. ☐	11. No sabe	11. ☐
	6. Ocupación de hecho	6. ☐		

124.a ¿Cuál es el área total de su finca? (en hectáreas) ENCUESTADOR(A): No importa si el productor tiene varias fincas. Ingrese solo por el área de la finca donde se encuentra ubicado el lote PAC) | | | | | hectáreas

125. ¿Usted reside en la finca donde está ubicada su unidad productiva de Caucho? Si 1. ☐ → 130 No 2. ☐ ↓

126. ¿En dónde se encuentra ubicado su lugar de residencia?
a. Departamento
b. Municipio
c. Vereda o corregimiento

127. ¿Tiene acceso a energía en su lugar de residencia?
ENCUESTADOR(A): acceso a energía para utilizar sus electrodomésticos, bombillas de su vivienda Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 130

128. ¿Qué tipo de energía tiene en su lugar de residencia?
a. Eléctrica
b. Solar a través de paneles
c. Planta de diesel, kerosene, petróleo o gasolina
d. Otra, ¿Cuál?
a. ☐
b. ☐
c. ☐
d. ☐

129. Durante los últimos 30 días, en un día promedio ¿durante cuántas horas continuas dispone de energía en su lugar de residencia?
ENCUESTADOR(A): Cualquier modalidad de energía | | | horas

130. ¿Tiene acceso a energía en su finca?
ENCUESTADOR(A): acceso a energía para utilizar sus electrodomésticos, bombillas de su vivienda y manejo de equipos de procesamiento (por ejemplo, picadoras) Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 201

131.	¿Qué tipo de energía tiene en su finca?	a. Eléctrica	a. ☐
		b. Solar a través de paneles	b. ☐
		c. Planta de diesel, kerosene, petróleo o gasolina	c. ☐
		d. Otra, ¿Cuál?	d. ☐
132.	Durante los últimos 30 días, en un día promedio ¿durante cuántas horas continuas dispone de energía en su finca?		
	ENCUESTADOR(A): Cualquier modalidad de energía		horas

II. INFORMACIÓN SOBRE EL CULTIVO DE CAUCHO

ENCUESTADOR(A): Señora, vamos hablar del cultivo de Caucho que tiene en su finca			
201.	¿Tiene árboles de Caucho en su finca?	Si 1 ☐ → 203	No 2 ☐ ↓
202.	¿Por qué no tiene árboles de Caucho en su finca?	a. No ha tenido dinero para la siembra	1. ☐
		b. Está en la etapa de preparación el suelo	2. ☐
		c. Exceso de lluvia	3. ☐
		d. Escasez de agua	4. ☐
		e. No lo considera un buen negocio en este momento	5. ☐
		f. Plagas y/o enfermedades	6. ☐
		g. Otro, ¿cuál?	7. ☐
203.	¿Cuántas variedades del cultivo de Caucho tiene en su finca?	variedades	
204.	¿Cuál o cuáles son las variedades del cultivo de Caucho que tiene en su finca? Registre a lo más las 3 con mayores áreas sembradas ENCUESTADOR(A): Si la persona no recuerda el nombre de alguna variedad, escriba "Sin información".	a. FX4098	a. ☐
		b. FX3864	b. ☐
		c. JAN710	c. ☐
		d. JAN73	d. ☐
		e. Otro, ¿Cuál?	e. ☐
205.	¿Quién o quiénes tomaron la decisión de sembrar Caucho ?	a. Usted (beneficiario)	a. ☐
		b. Cónyuge	b. ☐
		c. Hijo(s)	c. ☐
		d. Hija(s)	d. ☐
		e. Padre	e. ☐
		f. Madre	f. ☐
		g. Otro (mujer), ¿cuál?	g. ☐
		h. Otro (hombre), ¿cuál?	h. ☐
206.	¿Cuál es el área existente de Caucho en su finca (en hectáreas)?	hectáreas	
207.	¿Cuál es el total de árboles de Caucho sembrados en su finca?	árboles	
208.	¿Cuál es la distancia de siembra del lote con mayor área? (metros x metros)	x	
209.	¿Usted realizó siembras nuevas del cultivo de Caucho durante los últimos 12 meses?	Si 1 ☐ ↓	No 2 ☐ → 211
210.	Aplicó las siguientes prácticas:	a. Preparación del terreno	Si 1 ☐ No 2 ☐
		b. Curvas a nivel	Si 1 ☐ No 2 ☐
		c. Siembra (distanciamiento)	Si 1 ☐ No 2 ☐
ENCUESTADOR(A): Señora, ahora vamos a hablar del cultivo de Caucho desde la intervención realizada por el PAC			
211.	¿Tiene árboles de Caucho en su lote PAC?	Si 1 ☐ → 213	No 2 ☐ ↓
212.	¿Por qué no tiene árboles de Caucho en su lote PAC?	1. No ha tenido dinero para la siembra	1. ☐
		2. Está en la etapa de preparación el suelo	2. ☐
		3. Exceso de lluvia	3. ☐
		4. Escasez de agua	4. ☐
		5. No lo considera un buen negocio en este momento	5. ☐
		6. Otro, ¿cuál?	6. ☐



220919 ENCUESTA PRODUCTORES PAC HONDURAS 783

2

213.	¿Cuál es el área existente de Caucho en su lote PAC (en hectáreas)?	hectáreas												
214.	¿Cuál es el total de árboles sembrados de Caucho en el lote PAC ?	árboles												
215.	¿Cuál es la distancia de siembra del lote PAC ? (metros x metros)	x												
216.	¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa Caucho ? <i>ENCUESTADOR(A): Revise el directorio de productores y verifique si el productor tiene parcela demostrativa, en caso afirmativo, responda Si, sólo si el productor confirma que tiene la parcela demostrativa.</i>	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 218												
217.	¿Cuál es el área existente de caucho en su parcela demostrativa? <i>ENCUESTADOR(A): Este valor no puede ser validado por la aplicación, por favor asegúrese de que sea menor o igual al área reportada en la p213</i>	hectáreas												
ENCUESTADOR(A): Señora(a), ahora vamos a hablar de las áreas de producción del cultivo de Caucho en los últimos 12 meses.														
218.	Durante los últimos 12 meses ¿tuvo producción de Caucho en su finca?	Si 1. ☐ → 220 No 2. ☐ ↓												
219.	En los últimos 12 meses ¿por qué no tuvo producción de Caucho en su finca?	<table border="0"> <tr> <td>1. Aún no es momento de producción por la edad de los árboles</td> <td>1. ☐ → 315</td> </tr> <tr> <td>2. Aún no es momento de producción por la temporada</td> <td>2. ☐ → 315</td> </tr> <tr> <td>3. Fenómenos naturales afectaron totalmente la producción</td> <td>3. ☐</td> </tr> <tr> <td>4. No le fue posible cosechar por falta de tiempo o falta de recursos para contratar mano de obra</td> <td>4. ☐</td> </tr> <tr> <td>5. No se justificaba cosechar por razones económicas (bajo precio del producto, alto costo de transporte, no había quien comprara la cosecha)</td> <td>5. ☐ → 316</td> </tr> <tr> <td>6. Otro, ¿cuál?</td> <td>6. ☐</td> </tr> </table>	1. Aún no es momento de producción por la edad de los árboles	1. ☐ → 315	2. Aún no es momento de producción por la temporada	2. ☐ → 315	3. Fenómenos naturales afectaron totalmente la producción	3. ☐	4. No le fue posible cosechar por falta de tiempo o falta de recursos para contratar mano de obra	4. ☐	5. No se justificaba cosechar por razones económicas (bajo precio del producto, alto costo de transporte, no había quien comprara la cosecha)	5. ☐ → 316	6. Otro, ¿cuál?	6. ☐
1. Aún no es momento de producción por la edad de los árboles	1. ☐ → 315													
2. Aún no es momento de producción por la temporada	2. ☐ → 315													
3. Fenómenos naturales afectaron totalmente la producción	3. ☐													
4. No le fue posible cosechar por falta de tiempo o falta de recursos para contratar mano de obra	4. ☐													
5. No se justificaba cosechar por razones económicas (bajo precio del producto, alto costo de transporte, no había quien comprara la cosecha)	5. ☐ → 316													
6. Otro, ¿cuál?	6. ☐													
220.	Por favor, dígame las fechas de siembra de los lotes del cultivo de Caucho . Los últimos 3 (más recientes) <i>ENCUESTADOR(A): Para esta pregunta haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción. Debemos garantizar el mes y año. Si la persona sólo tiene un lote, diligencie únicamente el Lote 1 Recuerde que la antigüedad del cultivo no puede ser mayor a 72 años</i>	<table border="0"> <tr> <td>Lote 1: a. Mes b. Año </td> </tr> <tr> <td>Lote 2: a. Mes b. Año </td> </tr> <tr> <td>Lote 3: a. Mes b. Año </td> </tr> </table>	Lote 1: a. Mes b. Año	Lote 2: a. Mes b. Año	Lote 3: a. Mes b. Año									
Lote 1: a. Mes b. Año														
Lote 2: a. Mes b. Año														
Lote 3: a. Mes b. Año														
221.	¿Cuál es el área del cultivo de Caucho que se encuentra en producción en los últimos 12 meses en su finca?	hectáreas												
222.	¿Cuál es el total de árboles que se encuentran en producción del cultivo de Caucho en los últimos 12 meses en su finca?	árboles												
223.	<i>ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 211. ¿En los últimos 12 meses ha tenido árboles de Caucho sembrados en su lote PAC?</i>	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 229												
224.	¿Se encuentra en producción el cultivo de Caucho en el lote PAC ?	Si 1. ☐ → 226 No 2. ☐ ↓												
225.	En los últimos 12 meses ¿por qué no tuvo producción en el cultivo de Caucho en el lote PAC ?	<table border="0"> <tr> <td>1. Aún no es momento de producción por la edad de los árboles</td> <td>1. ☐</td> </tr> <tr> <td>2. Aún no es momento de producción por la temporada</td> <td>2. ☐</td> </tr> <tr> <td>3. Fenómenos naturales afectaron totalmente la producción</td> <td>3. ☐</td> </tr> <tr> <td>4. No le fue posible cosechar por falta de tiempo o falta de recursos para contratar mano de obra</td> <td>4. ☐ → 229</td> </tr> <tr> <td>5. No se justificaba cosechar por razones económicas (bajo precio del producto, alto costo de transporte, no había quien comprara la cosecha)</td> <td>5. ☐</td> </tr> <tr> <td>6. Otro, ¿cuál?</td> <td>6. ☐</td> </tr> </table>	1. Aún no es momento de producción por la edad de los árboles	1. ☐	2. Aún no es momento de producción por la temporada	2. ☐	3. Fenómenos naturales afectaron totalmente la producción	3. ☐	4. No le fue posible cosechar por falta de tiempo o falta de recursos para contratar mano de obra	4. ☐ → 229	5. No se justificaba cosechar por razones económicas (bajo precio del producto, alto costo de transporte, no había quien comprara la cosecha)	5. ☐	6. Otro, ¿cuál?	6. ☐
1. Aún no es momento de producción por la edad de los árboles	1. ☐													
2. Aún no es momento de producción por la temporada	2. ☐													
3. Fenómenos naturales afectaron totalmente la producción	3. ☐													
4. No le fue posible cosechar por falta de tiempo o falta de recursos para contratar mano de obra	4. ☐ → 229													
5. No se justificaba cosechar por razones económicas (bajo precio del producto, alto costo de transporte, no había quien comprara la cosecha)	5. ☐													
6. Otro, ¿cuál?	6. ☐													
226.	¿Cuál es el área del cultivo de Caucho que se encuentran en producción en el lote PAC ?	hectáreas												
227.	¿Cuál es el total de árboles que se encuentran en producción del cultivo de Caucho en el lote PAC ?	árboles												
228.	¿Cuál fue la fecha de siembra del cultivo de Caucho en el lote PAC ? <i>ENCUESTADOR(A): (Haga énfasis en que suministre la fecha del cultivo en producción.</i>	a. Mes b. Año												



220819 ENCUESTA Productores PAC - INT-HND 740

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de la **PRODUCCIÓN (Cosecha)** del cultivo de **Caucho** en su finca en los últimos 12 meses.

229. ¿Cuál fue el volumen de producción total de caucho en su finca en los últimos 12 meses? **ENCUESTADOR(A):** Si hubo más de una cosecha, haga la sumatoria en la libreta, **teniendo cuidado de convertir todo a la misma unidad de medida**, para hacer la suma de las producciones.

1. Kg. Caucho Látex Coágulo		2. Litro Caucho Látex Líquido de Campo	
a.	↓	a.	↓
231.	De ese volumen de producción total en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje vendió?		%
232.	De ese volumen de producción total en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje guardó para ventas futuras?		%
233.	De ese volumen de producción total en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje perdió?		%
234.	ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 216. ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa Caucho?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 300	
235.	¿Se encuentra en producción el cultivo de Caucho en su parcela demostrativa?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 300	
236.	¿Cuál fue el volumen de producción total en los últimos 12 meses en su parcela demostrativa ? ENCUESTADOR(A): Si hubo más de una cosecha, haga la sumatoria en la libreta, teniendo cuidado de convertir todo a la misma unidad de medida y que la suma de la producción de caucho Látex Coágulo y caucho Látex Líquido de Campo debe ser mayor que 0.		
1. Kg. Caucho Látex Coágulo		2. Litro Caucho Látex Líquido de Campo	
a.	↓	a.	↓

III. INFORMACIÓN SOBRE VENTA DEL CULTIVO DE CAUCHO

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las **VENTAS** del cultivo de **Caucho** en los últimos 12 meses.

300. ¿En los últimos 12 meses usted realizó alguna venta de...?

ENCUESTADOR(A): (lee opciones. Si las respuestas en a y b son todas '2.No', pase a 301, si por la menos una respuesta es '1.Sí', pase a 302)

		a. Caucho Látex Coágulo	Si 1. ☐ No 2. ☐			b. Caucho Látex Líquido de Campo	Si 1. ☐ No 2. ☐
301.	¿Cuál es la razón por la cual no tuvo ventas de caucho en los últimos 12 meses?	1. Está esperando un mejor precio	1. ☐	→ 313			
2. No encontró comercializador		2. ☐					
3. No tuvo volumen suficiente para comercializar		3. ☐					
ENCUESTADOR(A): Corroboré con pregunta 229							
4. No cumplió con los estándares de calidad del mercado		4. ☐					
		7. Otro: ¿Cuál?	7. ☐				



2209 (S) ENCUESTARIO/ENCUESTA/ENC_FAC_HONDURAS 783

ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las VENTAS del cultivo de Caucho en los últimos 12 meses.										
302.	303.	304.	305.	306.	307.	308.	309.	310.	311.	312.
¿A qué(ies) se vendió la producción de caucho en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No	¿Cuál es el nombre(s) del(los) comprador(es)?	¿En los últimos 12 meses ha vendido algún producto por _____?	¿Cuál tipo de acuerdos ha tenido en los últimos 12 meses con _____?	¿Le exige algún estándar de calidad en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 308	¿Cuáles estándar(es) de calidad lo exigen? a. Estándar sobre impurezas b. WPA: Ácidos grasos volátiles c. DRC: Control de actividad/Contenido de Caucho seco d. Estándar de peso e. Estándar de forma f. Estándar de consistencia de humedad g. Otro ¿Cuál? _____	¿Le exige alguna certificación en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 310	¿Cuáles certificación(es) lo exigen por _____? a. GlobalGAP b. UTZRainforest Alliance c. Fair Trade d. Certified Organic e. ICA (ARA) f. ANIMA (ASA) g. ICONTEC (NTC1182) h. Otro ¿cuál? _____	¿Cuál fue la cantidad de _____ vendido en los últimos 12 meses a los compradores de _____? 1. Caucho Látex Coágulo 2. Caucho Látex Líquido de Campo	Unidad de venta 1. Kg Látex Coágulo 2. Lt Látex Líquido de Campo ENCUESTADO(A): Aplique la pregunta sólo para los tipos de comercialización seleccionados en la p309	¿Cuál fue el precio por unidad de venta? Ej: Tiempo como referencia la unidad de medida de p311
a. Asociación a la que está afiliado: 1 ☐ → 2 ☐ →		1 ☐ → 2 ☐ → 306	a b c d	1 ☐ → 2 ☐ → 308	a b c d e f g	1 ☐ → 2 ☐ → 310	a b c d e f g h	1 2		\$ \$
b. Organización social y solidaria (Cooperativa, JAC, Comité de productores, etc): 1 ☐ → 2 ☐ →		1 ☐ → 2 ☐ → 306	a b c d	1 ☐ → 2 ☐ → 308	a b c d e f g	1 ☐ → 2 ☐ → 310	a b c d e f g h	1 2		\$ \$
c. Exportador: 1 ☐ → 2 ☐ →		1 ☐ → 2 ☐ → 306	a b c d	1 ☐ → 2 ☐ → 308	a b c d e f g	1 ☐ → 2 ☐ → 310	a b c d e f g h	1 2		\$ \$
d. Intermediario: 1 ☐ → 2 ☐ →		1 ☐ → 2 ☐ → 306	a b c d	1 ☐ → 2 ☐ → 308	a b c d e f g	1 ☐ → 2 ☐ → 310	a b c d e f g h	1 2		\$ \$
e. Procesador: 1 ☐ → 2 ☐ →		1 ☐ → 2 ☐ → 306	a b c d	1 ☐ → 2 ☐ → 308	a b c d e f g	1 ☐ → 2 ☐ → 310	a b c d e f g h	1 2		\$ \$
f. Mercado local (calentador, tienda de barrio, supermercado, venta directa): 1 ☐ → 2 ☐ →		1 ☐ → 2 ☐ → 306	a b c d	1 ☐ → 2 ☐ → 308	a b c d e f g	1 ☐ → 2 ☐ → 310	a b c d e f g h	1 2		\$ \$
g. Otro ¿cuál?: 1 ☐ → 2 ☐ →		1 ☐ → 2 ☐ → 306	a b c d	1 ☐ → 2 ☐ → 308	a b c d e f g	1 ☐ → 2 ☐ → 310	a b c d e f g h	1 2		\$ \$



220916_EncuestaProductores_PAC_FINTIRAC YB3

Durante los últimos 12 meses hubo factores que pudieron afectar o beneficiar su cultivo. A continuación, le voy a leer una serie de factores. Dígame si lo afectó o lo benefició y en qué grado. ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.			
		I. ¿... lo benefició o lo afectó?	II. ¿En qué grado?
313.	a. Sequía/verano excesivo	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	b. Temperatura	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	c. Cantidad de horas de luz del sol	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	d. Prácticas culturales (ejemplo podas, desyerbas)	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	e. Mano de obra	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	f. Otro, ¿cuál?	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
Durante los últimos 12 meses hubo factores que pudieron afectar su cultivo. A continuación, le voy a leer una serie de factores. Dígame si lo afectó o no, y en qué grado. ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.			
		I. ¿... lo afectó?	II. ¿En qué grado?
314.	a. Inundación/luvia excesiva	1. ☐ Sí 2. ☐ No	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	b. Viento	1. ☐ Sí 2. ☐ No	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	c. Luvia/verano a destiempo	1. ☐ Sí 2. ☐ No	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	d. Plagas y/o enfermedades	1. ☐ Sí 2. ☐ No	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	e. Disponibilidad de insumos	1. ☐ Sí 2. ☐ No	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	f. Otro, ¿cuál?	1. ☐ Sí 2. ☐ No	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
315.	¿Qué tipo de riego implementa en este cultivo?	1. Aspersión Si 1. ☐ No 2. ☐ 2. Goteo Si 1. ☐ No 2. ☐ 3. Gravedad Si 1. ☐ No 2. ☐ 4. Ninguno (lluvia) Si 1. ☐ No 2. ☐ 5. Manual o por mateo Si 1. ☐ No 2. ☐ ENCUESTADOR(A): Leer opciones	
316.	En cuántos de los últimos 12 meses, ¿este cultivo contó con disponibilidad de agua para su desarrollo?	____ Meses	
317.	¿Su cultivo de caucho tiene algún área que se inunda por lo menos una vez al año?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 323	
318.	En los últimos 12 meses, ¿cuántos meses estuvo inundada alguna área de su cultivo de caucho?	____ Meses	
319.	¿Qué porcentaje del área de su cultivo de caucho se inunda?	____ %	
320.	¿Qué porcentaje del área de su lote PAC se inunda?	____ %	
321.	En los últimos 12 meses, ¿tuvo área perdida en su cultivo de caucho por inundación?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 323	
322.	¿Qué porcentaje?	____ %	
323.	¿Quién toma las decisiones de qué sembrar, cuándo sembrar, qué insumos aplicar?	1. El hombre 1. ☐ 2. La mujer 2. ☐ 3. Ambos 3. ☐ ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	
324.	¿Quién toma las decisiones de cuándo y cómo vender?	1. El hombre 1. ☐ 2. La mujer 2. ☐ 3. Ambos 3. ☐ ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	



2209-0 ENCUESTA PRODUCTORES PAC HONDURAS 2023

6

IV. INFORMACIÓN SOBRE PRÁCTICAS Y BUENAS PRÁCTICAS APLICADAS AL CULTIVO DE CAUCHO

ENCUESTADOR(A): Señoría, ahora vamos a hablar de las PRÁCTICAS/BUENAS PRÁCTICAS en cultura de Caucho en los últimos 12 meses.									
PRÁCTICAS	400.	401.	402.	403.	404.	405.	406.	407.	408.
	Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su finca?	¿Por qué no la implementó? a. Es muy costosa b. Requiere más mano de obra c. La parcela que se quiere implementar no ha dado la práctica d. No hay disponibilidad de suministros o insumos necesarios e. Por que no se necesita f. Otro, ¿Cuál?	¿En cuántas hectáreas del área existente de cultivo implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 206	¿Por qué decidió implementar la práctica? a. Es fácil o implementa producción b. Reduce costos c. Se lo recomendó el experto técnico del PAC d. Lo aprendió en la parcela demostrativa e. Ve la necesidad/iniciativa propia f. Otro, ¿Cuál?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó esa práctica en su finca PAC? ENCUESTADOR(A): La respuesta en debe ser 1. Si en 211	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del lote PAC implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 213	ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 216 ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa Caucho?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó o está practicando en su parcela demostrativa?	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en la parcela demostrativa implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 217
a. Inventario forestal: Distanciamiento de siembras y conocer población.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	(a) (b) (c) (d) (e) (f) (g) ↓ Pasa a opción b	_____ Hectáreas	(a) (b) (c) (d) (e) (f) (g) _____	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	_____ Hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	_____ Hectáreas
b. Trazado y apertura del panel de sangría: Que el rayado no dañe el tronco para evitar pudrición, solo cortar a nivel de la corteza.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	(a) (b) (c) (d) (e) (f) (g) ↓ Pasa a opción c	_____ Hectáreas	(a) (b) (c) (d) (e) (f) (g) _____	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	_____ Hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	_____ Hectáreas
c. Manejo fitosanitario del panel de sangría: Que la herida sea superficial para lograr el sangrado sin exponer el tronco a plagas. Y se sellado con fungicida.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	(a) (b) (c) (d) (e) (f) (g) ↓ Pasa a opción d	_____ Hectáreas	(a) (b) (c) (d) (e) (f) (g) _____	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	_____ Hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	_____ Hectáreas

	400.	401.	402.	403.	404.	405.	406.	407.	408.
PRÁCTICAS	Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su finca?	¿Por qué no la implementó? a. Es muy costosa b. Requiere más mano de obra c. Lo parece que es difícil de implementar d. No conoce la práctica e. No hay disponibilidad de insumos o recursos necesarios f. Porque no se necesita. g. Otro, ¿cuál?	¿En cuántas hectáreas del área existente de cultivo implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 206	¿Por qué decidió implementar la práctica? a. Se facilitó b. Incrementa la producción c. Reduce costos d. Si la necesitaba el asistente técnico del PAC e. Lo aprendió en la parcela demostrativa f. Ve la necesidad/tecnología propia g. Otro, ¿cuál?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta práctica en su lote PAC? ENCUESTADOR(A): La respuesta no debe ser 1. Si en 211	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del lote PAC implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 213	ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 216 ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa de Caucho?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta práctica en su parcela demostrativa? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 217	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en la parcela demostrativa implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 217
d. Enmiendas (Encalado): No por arbol sino en todo el terreno, con análisis de suelo solo si lo necesita.	Si ☐ → 402 No ☐ → 401	(a) (b) (c) (d) (e) (f) (g) ↓ Pase a opción e	_____ Hectáreas	(a) (b) (c) (d) (e) (f) (g) _____ Hectáreas	Si ☐ → No ☐ ↓	_____ Hectáreas	Si ☐ → 407 No ☐ ↓	Si ☐ → No ☐ ↓	_____ Hectáreas
e. Conservación del látex líquido (látex centrifugado): (a) En Caucho se debe aplicar el producto que les da el color rojo, que es amoníaco; (b) látex (coagulo); lo llevar de cualquier manera, no hay nada específico, no cuenta para esta práctica.	Si ☐ → 403 No ☐ → 401	(a) (b) (c) (d) (e) (f) (g) ↓ Pase a opción P500		(a) (b) (c) (d) (e) (f) (g) _____ Hectáreas	Si ☐ → 405 No ☐ ↓		Si ☐ → 407 No ☐ ↓	Si ☐ → No ☐ ↓	



V. COSTOS DEL CULTIVO DE CAUCHO

ENCUESTADOR(A): Señal(s), ahora vamos a hablar de los COSTOS del cultivo de Caucho durante los últimos 12 meses.					
500.	¿Cuáles fueron los costos (sin incluir mano de obra) en los últimos 12 meses en el cultivo Caucho en su finca? ENCUESTADOR(A): No escriba costos de mano de obra en esta pregunta.	d. Fertilizantes (Urea, triple 15, etc.)	\$	_____	
		e. Pesticidas (insecticidas, fungicidas, herbicidas, etc.)	\$	_____	
		f. Otros agroquímicos (amoníaco, ácido fórmico, etc.)	\$	_____	
		g. Riego (insumos únicamente, combustible, mantenimiento, etc.)	\$	_____	
		h. Transporte (Fleets, incluir costo de transporte de insumos y de producción)	\$	_____	
		i. Gastos financieros por el cultivo (comisión, intereses sobre préstamos)	\$	_____	
501.	ENCUESTADOR(A): ¿La sumatoria de costos reportados de la p500d a la p500k es igual a cero?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 503			
502.	En los últimos 12 meses ¿Cuál fue la razón principal por la cual no tuvo costos de insumos, materiales u otros diferentes a mano de obra en su cultivo de Caucho?	1. Todos los materiales e insumos son de donación	1. ☐		
		2. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque considera que no es rentable	2. ☐		
		3. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque considera que el cultivo sólo requiere mano de obra	3. ☐		
		4. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque no cuenta con los recursos	4. ☐		
		5. Otro ¿Cuál?	5. ☐		
TIPO DE COSTO		503.	504.	505.	506.
		¿Tuvo algún costo por...?	Número de jornales (H) ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999	Número de jornales (M) ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999	Costo del jornal por persona por día (jornal a todo costo) ENCUESTADOR(A): Si no conoce el costo del jornal escriba 0
a.	Mano de obra fertilización en los últimos 12 meses en el cultivo de caucho en su finca:	Si 1. ☐ No 2. ☐	_____	_____	\$ _____
b.	Mano de obra fumigación en los últimos 12 meses en el cultivo de caucho en su finca:	Si 1. ☐ No 2. ☐	_____	_____	\$ _____
c.	Mano de obra limpieza/aporque en los últimos 12 meses en el cultivo de caucho en su finca:	Si 1. ☐ No 2. ☐	_____	_____	\$ _____
d.	Mano de obra podas en los últimos 12 meses en el cultivo de caucho en su finca:	Si 1. ☐ No 2. ☐	_____	_____	\$ _____
e.	Mano de obra cosecha en los últimos 12 meses en el cultivo de caucho en su finca:	Si 1. ☐ No 2. ☐	_____	_____	\$ _____
f.	Mano de obra por otro concepto en los últimos 12 meses en el cultivo de caucho en su finca:	Si 1. ☐ No 2. ☐	_____	_____	\$ _____
507.	ENCUESTADOR(A): ¿El productor(a) respondió "1. Si" en alguna de las opciones de la pregunta 503?				Si 1. ☐ → 509 No 2. ☐



220819 ENCUESTA PRODUCTORES PAO HONDURAS 783

508.	¿En los últimos 12 meses, cuál fue la razón principal por la cual no tuvo costos de mano de obra en su cultivo de Caucho?	1. Todo fue mano de obra no paga	1. ☐ → 510
		2. Considera que con la mano de obra no paga propia y/o familiar es suficiente	2. ☐ → 509
		3. No cuenta con los recursos para pagar mano de obra	3. ☐ → 509
		4. Mingas con vecinos o colegas	4. ☐ → 509
		5. Otro, ¿Cuál?	5. ☐ → 509
509.	¿Usó mano de obra no pagada para este cultivo en los últimos 12 meses? *ENCUESTADOR(A): <i>incluyendo al productor(a)</i>	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 512	
510.	¿Número de jornales de mano de obra no pagada (H) para este cultivo en los últimos 12 meses? *ENCUESTADOR(A): <i>incluyendo al productor(a)</i>	 *ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999	
511.	¿Número de jornales de mano de obra no pagada (M) para este cultivo en los últimos 12 meses? *ENCUESTADOR(A): <i>incluyendo al productor(a)</i>	 *ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999	
512.	Durante los últimos 12 meses, ¿ha recibido alguna donación para el cultivo de Caucho de su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 601	
513.	¿Qué recibió?	a. _____	↓
		b. _____	↓
		c. _____	↓
		d. _____	↓
		e. _____	↓

VI. SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIA TÉCNICA

*ENCUESTADOR(A): Señal(a) ahora vamos a hablar de los SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIAS TÉCNICA			
601.	¿Cómo se enteró del PAC? *ENCUESTADOR(A): <i>Las opciones</i>	a. Asociación a la que pertenece	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. Vecinos y amigos	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. Alcaldía	Si 1. ☐ No 2. ☐
		d. Familia	Si 1. ☐ No 2. ☐
		e. Otro, ¿Cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐
602.	Desde que comenzó el programa, ¿cuántas veces le ha visitado el PAC en su finca?		
603.	Desde que comenzó el programa, ¿cuántos contactos ha tenido con el PAC? (Contacto: Capacitaciones, visitas, charlas)		
604.	¿Ha participado en capacitaciones o días de campo de PAC (Fintac o ejecutor)?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 615	
605.	¿Dónde se han realizado las capacitaciones o días de campo? *ENCUESTADOR(A): <i>Las opciones</i>	a. En su finca	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. En su finca que es parcela demostrativa	Si 1. ☐ No 2. ☐
		*ENCUESTADOR(A): Verifique la respuesta con lo reportado en 215. ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa?	
		c. En otra finca de la comunidad	Si 1. ☐ No 2. ☐
		d. En parcela demostrativa ubicada en otra finca	Si 1. ☐ No 2. ☐
		e. En salón (asociación, JAC, Corregio, etc.)	Si 1. ☐ No 2. ☐
606.	*ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 605 marcó algún "Si" en la opción b o d "parcelas demostrativas"	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 612	
607.	¿Para qué considera usted que son útiles las parcelas demostrativas? *ENCUESTADOR(A): <i>Espera respuesta</i>	a. Para aprender	a. ☐
		b. Para intercambiar experiencias productivas	b. ☐
		c. Para ver en que nos ayudan	c. ☐
		d. Para socializar	d. ☐
		e. Otro, ¿Cuál?	e. ☐
608.	¿Usted ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa?	1. Si, todo	1. ☐ → 609
		2. Algunas cosas	2. ☐ → 610
		3. No, nada	3. ☐ → 610



220819_EncuestasProductores_PAC_HNT/HAQ 743

10

609. ¿Por qué ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa? ENCUESTADOR(A): mencione, como máximo, las dos principales razones	a. Las buenas prácticas aprendidas son económicas de aplicar. ☐ b. Me han donado o he podido adquirir los insumos o herramientas necesarias para ello. ☐ c. Le he entendido bien al técnico/extensionista sus explicaciones o enseñanzas sobre buenas prácticas. ☐ d. Las sesiones de capacitación en la parcela demostrativa han sido suficientes para aprender la práctica enseñada. ☐ e. Las características del lote donde está la parcela demostrativa son muy PARECIDAS a las de mi finca. ☐ f. Otra, ¿cuál? ☐	→ 611
610. ¿Cuáles son las razones por las cuales NO ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa, o las razones por las cuales SÓLO ha podido aplicar ALGUNAS COSAS? ENCUESTADOR(A): en cualquiera de los dos casos, mencione como máximo las dos principales razones.	a. Las buenas prácticas aprendidas NO son económicas de aplicar. ☐ b. NO me han donado, o NO he podido adquirir los insumos o herramientas necesarias para ello. ☐ c. NO le he entendido bien al técnico/extensionista sus explicaciones o enseñanzas sobre buenas prácticas. ☐ d. Las sesiones de capacitación en la parcela demostrativa NO han sido suficientes para aprender la práctica enseñada. ☐ e. Las características del lote donde está la parcela demostrativa son muy DIFERENTES a las de mi finca. ☐ f. Otra, ¿cuál? ☐	
611. De 1 a 5, donde 1 es no ha aprendido nada nuevo y 5 todo lo que ha aprendido es nuevo, ¿qué tanto ha aprendido con las capacitaciones dadas por PAC en las parcelas demostrativas? (1: No ha aprendido nada nuevo, 2: ha aprendido muy pocas cosas nuevas, 3: ha aprendido algunas cosas nuevas, 4: ha aprendido muchas cosas nuevas, 5: todo lo que ha aprendido es nuevo) ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐	
612. ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 605 marcó "No" en las opciones b y d "parcelas demostrativas"	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 615	
613. ¿Ha escuchado o conoce las parcelas demostrativas del programa?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 615	
614. Por qué no ha asistido a la parcela demostrativa? ENCUESTADOR(A): Esprese respuesta	a. Porque le queda muy lejos. ☐ b. Porque no lo han invitado. ☐ c. Porque no le queda tiempo. ☐ d. Por falta de interés. ☐ e. Porque no hay parcelas demostrativas (es otro modelo asistencia técnica directa, cuadrillas o rayadores). ☐ f. Otro, ¿cuál? ☐	
615. ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 216, ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa?	Si 1. ☐ → 618 No 2. ☐ ↓	
616. En la mayoría de las veces, ¿qué medio de transporte utiliza para llegar a la parcela demostrativa donde se dan las capacitaciones de PAC?	1. Carro ☐ → 617 2. Moto ☐ → 617 3. Bus/taxi ☐ → 617 4. Caballo ☐ → 617 5. Bicicleta ☐ → 617 6. A pie ☐ → 617 7. Otro, ¿cuál? ☐ → 617 8. No sabe donde está la parcela demostrativa ☐ → 618	
617. ¿Cuánto tiempo se demora en llegar a la parcela demostrativa donde se dan las capacitaciones de PAC?	a. ☐ Horas ☐ Minutos b. ☐ ☐	
618. Antes del Programa de Alianzas Comerciales (PAC), ¿recibió capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica?	Si 1. ☐ No 2. ☐ → 627	



220819 ENCUESTA PRODUCTORES PAC HONDURAS 783

11

		1. Semanal	1. ☐
		2. Quincenal	2. ☐
		3. Mensual	3. ☐
		4. Bimensual	4. ☐
		5. Trimestral	5. ☐
		6. Semestral	6. ☐
		7. Una vez al año	7. ☐
619.	¿Qué tan frecuentemente recibió capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica antes de PAC?		
		a. Asociación a la que pertenece	Si 1. ☐ No 2. ☐
		b. Algún programa de USAID	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. Un programa de un país extranjero diferente a EEUU	Si 1. ☐ No 2. ☐
		d. Gobierno (ICA, SENA, Gobernaciones, Alcaldías, etc)	Si 1. ☐ No 2. ☐
		e. Vendedor de insumos	Si 1. ☐ No 2. ☐
		f. Procesador	Si 1. ☐ No 2. ☐
		g. Exportador	Si 1. ☐ No 2. ☐
		h. Comprador o intermediario	Si 1. ☐ No 2. ☐
		i. ONG	Si 1. ☐ No 2. ☐
		j. Organizaciones sociales y solidarias	Si 1. ☐ No 2. ☐
		k. Gremios (Cooperativas, comités, etc.)	Si 1. ☐ No 2. ☐
		l. Familiares, vecinos y/o amigos	Si 1. ☐ No 2. ☐
		m. Otro, ¿cual?	Si 1. ☐ No 2. ☐
620.	¿Por parte de quién recibió esa capacitación/extensión/asistencia técnica? ENCUESTADOR(A): Leer opciones		
621.	ENCUESTADOR(A): ¿El productor respondió "Sí" a las preguntas 604 y 618? Si 1. ☐ No 2. ☐ → 627		
622.	¿Considera usted que la capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica que ha recibido de parte de PAC es diferente a las que usted ha recibido anteriormente? Si 1. ☐ No 2. ☐ → 624		
		a. Usted considera que la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida fue más frecuente ...	1. Por parte del PAC 1. ☐ 2. Por parte de otros programas anteriores al PAC 2. ☐ 3. Igual de frecuente 3. ☐
		b. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida los asistentes quedaron más capacitados...	1. Por parte del PAC 1. ☐ 2. Por parte de otros programas anteriores al PAC 2. ☐ 3. Igual de capacitados 3. ☐
		c. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida hay mayor integración de los miembros de la familia a las actividades productivas	1. Por parte del PAC 1. ☐ 2. Por parte de otros programas anteriores al PAC 2. ☐ 3. La integración es la misma 3. ☐
		d. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más práctica...	1. Por parte del PAC 1. ☐ 2. Por parte de otros programas anteriores al PAC 2. ☐ 3. Es igual de práctica 3. ☐
		e. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más aplicable...	1. Por parte del PAC 1. ☐ 2. Por parte de otros programas anteriores al PAC 2. ☐ 3. Es igual de aplicable 3. ☐
623.			
624.	¿En el pasado o actualmente, ha participado en otros programas de capacitación y acompañamiento técnico, en donde implementen sistemas similares a las parcelas demostrativas? Si 1. ☐ No 2. ☐ → 627		
625.	¿Cuáles otros programas? (mencione máximo dos) a. _____ b. _____		



220819_ EncuestaProductores_PAC_HNTHAO 763

14

626.	a. Usted cree que el número de capacitaciones prácticas que ofrece el PAC es...	1. Mayor al de otros programas	1 ☐
		2. Menor al de otros programas	2 ☐
		3. Igual al de otros programas	3 ☐
	b. La asistencia técnica directa del PAC en cada predio es...	1. Mayor a la de otros programas	1 ☐
		2. Menor a la de otros programas	2 ☐
		3. Igual a la de otros programas	3 ☐
	c. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son...	1. Más novedosas que las de otros programas	1 ☐
		2. Menos novedosas que las de otros programas	2 ☐
		3. Igual de novedosas que las de otros programas	3 ☐
	d. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son...	1. Más fáciles que las de otros programas	1 ☐
		2. Menos fáciles que las de otros programas	2 ☐
		3. Igual de fáciles que las de otros programas	3 ☐
	e. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son...	1. Más costosas que las de otros programas	1 ☐
		2. Menos costosas que las de otros programas	2 ☐
		3. Igual de costosas que las de otros programas	3 ☐
ENCUESTADOR(A): Señora(s), ahora vamos a hablar de los TÉCNICOS RESPONSABLES DE LOS SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIAS TÉCNICA PAC			
627.	En una escala del 1 a 5, ¿qué tan satisfecho está de la(s) Capacitación(es), extensión, asistencia técnica recibida de PAC? (Escala: 1=Totalmente insatisfecho, 2=Algo insatisfecho, 3=Indiferente, 4=Satisfecho, 5=muy satisfecho) ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.		1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
628.	Desde que está participando, ¿Qué ha recibido de PAC? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	a. Asistencia técnica y/o capacitación	a. ☐
		b. Insumos (abono)	b. ☐
		c. Herramientas y/o equipos de protección	c. ☐
		d. Sistemas de riego	d. ☐
		e. Cal	e. ☐
		f. Otro, ¿cuál?	f. ☐
629.	¿Usted cree que ha logrado algún resultado con el acompañamiento de PAC? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 631		
630.	¿Qué resultado cree usted que ha logrado con el acompañamiento de PAC? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	a. Ya estoy empezando a notar los cambios en los niveles de producción	a. ☐
		b. Ya estoy empezando a notar cambios en los niveles de ventas de mi finca	b. ☐
		c. Tener un mayor conocimiento sobre el manejo de mi finca	c. ☐
		d. Tener una asistencia técnica de mejor calidad	d. ☐
		e. Acceder a nuevas prácticas	e. ☐
		f. Cerrar negocios	f. ☐
		g. Lograr un mejor precio de venta	g. ☐
		h. Lograr nuevos compradores de mis productos	h. ☐
		i. Lograr nuevos compradores de los productos de la organización	i. ☐
		j. Fortalecer la organización de productores de la cual hago parte	j. ☐
		k. Otro, ¿cuál?	k. ☐
631.	ENCUESTADOR(A): Verifique en el listado de la muestra si este productor(a) se ha beneficiado de algún proyecto de mejoramiento de infraestructura (vías, puentes, etc.) del PAC.		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 633



220819_ EncuestasProductores_PAC_HONDURAS 783

632.	Con las vías de acceso mejoradas o por mejorar por el Programa, ¿Qué beneficios adicionales ha tenido o tendrá? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. Disminución de los tiempos de viaje	Si 1. ☐ No 2. ☐	
		b. Disminución de los costos de transporte	Si 1. ☐ No 2. ☐	
		c. Mayor oferta de medios de transporte	Si 1. ☐ No 2. ☐	
		d. Los productos llegan frescos y menos estropeados a los mercados locales (mantener la calidad de los productos del campo al mercado)	Si 1. ☐ No 2. ☐	
		e. Valorización del predio	Si 1. ☐ No 2. ☐	
		f. Mejora/facilita el acceso a la finca	Si 1. ☐ No 2. ☐	
		g. Motiva a hacer mayor inversión en su finca	Si 1. ☐ No 2. ☐	
		h. Motiva a la comunidad a continuar con los mantenimientos viales	Si 1. ☐ No 2. ☐	
		i. Motiva a los gobiernos locales a ampliar la red de mejoramiento vial	Si 1. ☐ No 2. ☐	
		j. Se evidencia transparencia en el manejo de los recursos	Si 1. ☐ No 2. ☐	
k. Hay mayor participación comunitaria	Si 1. ☐ No 2. ☐			
l. Otro, ¿cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐			
633.	I. En los últimos doce meses, a causa de la intervención del programa ha decidido invertir en _____?	II. ¿cuánto le costo _____?		
		a. Adquirir más tierra	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$ _____
		b. Ampliar sus áreas de siembra	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$ _____
		c. Adquirir maquinaria y herramientas (guadaña, tijeras, fumigadoras)	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$ _____
		g. Adquirir equipos para el procesamiento de caucho (rodillos, cámara de secado, otros)	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$ _____
		i. Otro, ¿cuál?	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$ _____



220919_EncuestasProductores_FAO_HONDURAS

VII. COMPOSICIÓN DEL HOGAR Y PARTICIPACIÓN EN EL PAC

ENCUESTADOR(A): Señoría, ya para terminar, vamos a hablar sobre cómo está compuesta su hogar.

700. ¿Cuántas personas hacen parte del hogar, incluyéndose usted?

701.	702.	703.	704.	705.	706.	707.	708.	709.	710.	711.	712.	713.	714.
No. Orden	Nombres	Apellidos	¿Cuál es la edad, en años, cumplidos de _____? Encuestado (a): Menores de 1 año, registre 00	¿Encuestador (a): Aplique sólo a personas de 12 años y más. Tipo de documento de identidad: 1. Cédula de Ciudadanía 2. Cédula de extranjería 3. Tarjeta de identidad 4. Registro civil 5. No tiene → 707 6. No sabe → 707	Número de documento de identidad	¿Cuál es el parentesco de cada individuo jefe del hogar (a)? 1. Jefe de Hogar 2. Cónyuge o compañero(a) 3. Hijo o hija 4. Padres 5. Suegro(a) 6. Hermanos 7. Cuñados 8. Nietos 9. Yerno o nuera 10. Abuelos 11. Tío(a) 12. Sobrinos 13. Primos 14. Servicio doméstico 15. Más servicio doméstico 16. Otro Parente 17. Otro no parente	¿Cuál es el sexo de cada individuo? 1. Masculino 2. Femenino	¿Le participa al PAC? 1. Sí 2. No	¿Encuestador (a): Aplique sólo a personas de 6 años y más. ¿Cuál es el nivel educativo? 1. Primaria 2. Básica primaria 3. Básica secundaria 4. Media 5. Técnico 6. Tecnológico 7. Universitario 8. Magisterio 9. No sabe → 712	¿Encuestador (a): Aplique sólo a personas de 6 años y más. En promedio, ¿cuántas horas a la semana (días o domingos) le dedica al trabajo de la Unidad Productiva? Los valores pueden ir de 0 a 6	¿Encuestador (a): Aplique sólo a personas de 12 años y más. En promedio, ¿cuántas horas a la semana (días o domingos) le dedica al trabajo de la Unidad Productiva?	¿Encuestador (a): Aplique sólo a personas de 12 años y más. En promedio, ¿cuántas horas a la semana (días o domingos) le dedica al trabajo de la Unidad Productiva?	¿Encuestador (a): Aplique sólo a personas de 12 años y más. En promedio, ¿cuántas horas a la semana (días o domingos) le dedica al trabajo de la Unidad Productiva?
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													



220815_ EncuestaProductores_PAC_ FINTRAC 783

15

VIII. PUNTO DE GEORREFERENCIACIÓN Y OBSERVACIONES

801.	ENCUESTADOR(A): ¿Dónde realizó la encuesta?	1. Predio ☐
		2. Lugar de convocatoria ☐
		3. Otro, ¿cuál? ☐
802.	Latitud (grados decimales, estructura: +ddd.dddd) ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 99	↓
803.	Longitud (grados decimales, estructura: +ddd.dddd) ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 99	↓
804.	Altitud (a.s.n.m.) ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 9999	↓ Sigmo
805. ENCUESTADOR(A): Realice las observaciones de la encuesta termine:		

"Muchas gracias"



220819_EncuestaProductores_PAG_FINTRAG 783

QUANTITATIVE SURVEY – DAIRY FARMERS 2019



PROGRAMA DE ALIANZAS COMERCIALES

PAC MUESTREO ANUAL ENCUESTA A PRODUCTORES LÁCTEOS

ENCUESTADOR(A): Recuerde leer, diligenciar y hacer firmar el consentimiento informado a la persona.

CONTROL OPERATIVO

1. Número de identificación muestral (NIM) o ID: _____

2. Departamento y municipio de la encuesta: a. Departamento: _____ b. Municipio: _____

3. Nombre de la vereda: _____

4. Encuestador(a): _____ Identificación: _____

5. Fecha de la encuesta: a. Año: 20 | 2 | 1 | 9 | b. Mes: _____ c. Día: _____

7. Resultado de la encuesta	1. Completa	1 ☐	6. No fue necesario utilizar	6 ☐
	2. Incompleta	2 ☐	9. Cambió de residencia a otro municipio	9 ☐
	3. Rechazo	3 ☐	10. Evacuado con otro NIM	10 ☐
	4. Datos de localización incompletos	4 ☐	11. Ya no hace parte del PAC	11 ☐
	5. Cambio de residencia sin ubicación precisa	5 ☐	12. Nunca ha sido parte del PAC	12 ☐
	6. Ausente temporal o permanente	6 ☐	13. Ocupado	13 ☐
	7. Vivienda desocupada	7 ☐	14. Otro ¿Cuál?	14 ☐

ENCUESTADOR(A): Si selecciona alguna de las opciones 2 a 14, pase a la pregunta 805 a comentarios finales y termine la encuesta.

I. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

ENCUESTADOR(A): Señora, vamos a comenzar la encuesta con unas preguntas sobre algunos datos del predio.

124. ¿Cuál es la forma de tenencia de la tierra de este predio?	1. Propia	1 ☐	7. Adjudicatario o comunero	7 ☐
	2. Arriendo	2 ☐	8. Territorio colectivo	8 ☐
	3. Aparosía	3 ☐	9. Resguardo indígena	9 ☐
	4. Usufructo	4 ☐	10. Otra forma de tenencia ¿Cuál?	10 ☐
	5. Comodato	5 ☐	11. No sabe	11 ☐
	6. Ocupación de hecho	6 ☐		

124.a. ¿Cuál es el área total de su finca? (en hectáreas) **ENCUESTADOR(A):** No importa si el productor tiene varias fincas, indague solo por el área de la finca donde se encuentra ubicado el lote PAC. _____ hectáreas

125. ¿Usted reside en la finca donde está ubicada su unidad productiva de Lácteos? Si 1 ☐ → 130 No 2 ☐ ↓

126. ¿En dónde se encuentra ubicado su lugar de residencia? Departamento: _____ Municipio: _____ Vereda o corregimiento: _____

127. ¿Tiene acceso a energía en su lugar de residencia? **ENCUESTADOR(A):** acceso a energía para utilizar sus electrodomésticos, bombillas de su vivienda Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → 130

128. ¿Qué tipo de energía tiene en su lugar de residencia? a. Eléctrica a ☐ b. Solar a través de paneles b ☐ c. Planta de diesel, keroseno, petróleo o gasolina c ☐ d. Otra, ¿Cuál? d ☐

129. Durante los últimos 30 días, en un día promedio ¿durante cuántas horas continuas dispone de energía en su lugar de residencia? **ENCUESTADOR(A):** Cualquier modalidad de energía _____ horas

130. ¿Tiene acceso a energía en su finca? Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → 201

ENCUESTADOR(A): acceso a energía para utilizar sus electrodomésticos, bombillas de su vivienda y manejo de equipos de procesamiento (por ejemplo: picadoras)		
131. ¿Qué tipo de energía tiene en su finca?	a. Eléctrica ☐ a. ☐ b. Solar a través de paneles ☐ b. ☐ c. Planta de diesel, kerosene, petróleo o gasolina ☐ c. ☐ d. Otra, ¿Cuál? ☐ d. ☐	
132. Durante los últimos 30 días, en un día promedio ¿durante cuántas horas continuas dispone de energía en su finca?		horas
ENCUESTADOR(A): Cualquier modalidad de energía		

II. INFORMACIÓN SOBRE EL INVENTARIO GANADERO

ENCUESTADOR(A): Señoría, vamos hablar de la producción Lechera que tiene en su finca, durante los últimos 12 meses		
201. ¿Cuál es el número total de animales que componen el hato ganadero en su finca (incluya todos)?		bovinos
202. ¿Qué razas componen su hato lechero? Número de vacas (en edad productiva) que componen el hato lechero. ENCUESTADOR(A): Espere respuestas, incluya vacas en producción y novillas	TIPOS DE RAZAS a. Brahma blanco b. Brahma rojo c. Criollas o siete colores d. F1 Brahma x Holstein e. F1 Holstein x Gyr f. Girlanda g. Guzera h. Gyr i. Holstein j. Normando k. Pardo Suizo l. Simbrah m. Simmental n. Otro, ¿Cuál?	1. Cuántas
203. ¿Cuál ha sido el tipo de Lechería que ha tenido su finca?	1. Doble propósito ENCUESTADOR(A): Interés en sacar leche y carne ☐ 1. → 204 2. Tropical ENCUESTADOR(A): Interés en sacar leche, los rendimientos de leche son mayores y de carne inferiores ☐ 2. → 205 3. Especializada ENCUESTADOR(A): Interés en sacar leche y la obtención de animales de vientre (novillas) para ser utilizados en el pia de cría; en un sistema intensivo, reproducción por inseminación artificial ☐ 3. → 205	
204. Del número total de animales que componen su hato lechero, ¿cuántos son doble propósito?		bovinos
205. ¿Usted decidió cómo iba a estar conformado su hato lechero (razas y cantidad)?		Si 1. ☐ → 207 No 2. ☐ ↓
206. ¿Quién o quiénes tomaron la decisión de cómo iba a estar compuesto el hato lechero?	a. Usted (beneficiario) ☐ a. ☐ b. Cónyuge ☐ b. ☐ c. Hijo(s) ☐ c. ☐ d. Hija(s) ☐ d. ☐ e. Padre ☐ e. ☐ f. Madre ☐ f. ☐ g. Otro (mujer), ¿cuál? g. ☐ h. Otro (hombre), ¿cuál? h. ☐	
207. ¿Cuál es el área sembrada de pastos en Hectáreas? (praderas) ENCUESTADOR(A): Se refiere a los pastos para el consumo animal		hectáreas
208. ¿Qué porcentaje de esta área está destinada a la ganadería de leche? ENCUESTADOR(A):enga cómo referencia la respuesta en la pregunta 207		%
209. En los últimos 12 meses, ¿vendió Vacas en pie (solo carne)?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 211
210. a. En los últimos 12 meses, ¿cuántas vacas vendió en pie?		Vacas
b. En los últimos 12 meses, ¿cuántos Kgs en promedio tenía cada vaca que vendió en pie?		Kg



200919 EncuestaProductoresPAC_0119

	c. ¿A cómo le pagaron en promedio el Kg de vaca que vendió en pie?	\$	
211.	En los últimos 12 meses, ¿Vendió terneros y terneras?	Si 1 ☐ ↓	No 2 ☐ → 213
	a. En los últimos 12 meses, ¿cuántos terneros vendió en pie?		terneros
212.	b. En los últimos 12 meses, ¿cuántos Kgs en promedio tenía cada ternero que vendió en pie?		Kg
	c. ¿A cómo le pagaron en promedio el Kg de terneros que vendió en pie?	Si	
213.	¿Quién toma las decisiones de qué animales criar, cómo alimentarlos y cuidarlos? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	1. El hombre	1 ☐
		2. La mujer	2 ☐
		3. Ambos	3 ☐
214.	¿Quién toma las decisiones de cuándo y dónde vender? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	1. El hombre	1 ☐
		2. La mujer	2 ☐
		3. Ambos	3 ☐
215.	¿Cuánta es la cantidad total de litros de leche producida el día de ayer en su finca? ENCUESTADOR (A): La cantidad total de leche en su finca, no la cantidad de leche por vaca. Esta variable incluye autoconsumo, leche dejada al ternero y ventas (ya sea venta de leche o leche usada para producir queso).		litros
216.	¿Cuántas vacas ordeñó el día de ayer en su finca?		vacas
217.	¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa de Leche? ENCUESTADOR(A): Revise el directorio de productores y verifique si el productor tiene parcela demostrativa, en caso afirmativo, responda Si, sólo si el productor confirma que tiene la parcela demostrativa.	Si 1 ☐ ↓	No 2 ☐ → 221
218.	¿Cuál es el área sembrada en pastos en la parcela demostrativa?		hectáreas
219.	¿Cuántas vacas en producción que pertenecen a la parcela demostrativa, ordeñó el día de ayer?		vacas
220.	De esas vacas de la parcela demostrativa que ordeñó el día de ayer, ¿cuál fue la cantidad total de litros de leche? ENCUESTADOR (A): La cantidad total de leche en su parcela demostrativa, no la cantidad de leche por vaca. Esta variable incluye autoconsumo, leche dejada al ternero y ventas (ya sea venta de leche o leche usada para producir queso).		litros

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de los periodos de **INVIERNO Y VERANO** en los últimos 12 meses

221.	En los últimos 12 meses ¿Cuántos meses duró el invierno?		meses
222.	En los últimos 12 meses ¿Cuántos meses duró el verano? ENCUESTADOR(a): La suma de 221 y 222 debe ser igual a 12		meses
223.	ENCUESTADOR (A) ¿La respuesta en 221 es mayor que cero?	Si 1 ☐ ↓	No 2 ☐ → 236
224.	Durante esos meses que duró el invierno, ¿Usted tuvo producción de leche?	Si 1 ☐ → 226	No 2 ☐ ↓
225.	Durante esos meses que duró el invierno, ¿por qué no tuvo producción de leche?	1. Vendió todas las vacas de ordeño	1 ☐
		2. Todas su vacas estaba en secado (hormas)	2 ☐ → 236
		3. Otra, ¿cuál?	3 ☐
226.	Durante los meses que duró el invierno, ¿Cuántos litros de leche produjo en un día de invierno en su finca? ENCUESTADOR(a): Incluye en este dato el autoconsumo, la leche dejada al ternero y las ventas		litros
227.	En esos meses de invierno, ¿Cuántas vacas en producción en promedio tuvo en ese periodo en su finca?		vacas
228.	En esos meses de invierno, ¿Cuántos litros de leche tomaron o les dejó a los terneros en un día de ese periodo en su finca? ENCUESTADOR(a): El valor a consignar es el total de litros por todos los terneros que tuvo en ese periodo en un día.		litros
229.	En esos meses de invierno ¿Cuántos litros de leche tomaron o dejaron para autoconsumo en un día de ese periodo en su finca?		litros
229.a.	Durante los meses que duró el invierno, ¿Cuántos Kg de QUESO produjo en un día de invierno en su finca?		Kg



200919_EncuestasProductoresPAC_0119

ENCUESTADOR(A): Incluya en este dato el queso dedicado al autoconsumo y venta.

230. Durante esos meses de **invierno**, ¿usted vendió leche? Si 1. ☐ → 232 No 2. ☐ ↓

231. ¿Cuál es la razón por la cual no tuvo ventas de leche en el periodo que reportó que duró el invierno?

1. No encontró comercializador	1. ☐
2. No tuvo suficiente volumen para comercializar	2. ☐
3. El precio no cubría los costos de producción	3. ☐
4. No cumplió con los estándares de calidad del mercado	4. ☐
5. Todo se fue para autoconsumo	5. ☐
7. Otro, ¿Cuál?	7. ☐

→ 233

232. De ese periodo reportado que duró el invierno, ¿durante cuántos meses vendió leche? (nos interesa saber si vendió leche durante todos los días del invierno o solo durante un periodo) meses

233. Durante el periodo que reportó que duró el invierno, ¿usted vendió queso? Si 1. ☐ → 235 No 2. ☐ ↓

234. ¿Cuál es la razón por la cual no tuvo ventas de queso en el periodo que reportó que duró el invierno?

1. No encontró comercializador	1. ☐
2. No tuvo suficiente producción para comercializar	2. ☐
3. El precio no cubría los costos de producción	3. ☐
4. No cumplió con los estándares de calidad del mercado	4. ☐
5. Todo se fue para autoconsumo	5. ☐
6. No produce queso	6. ☐
7. Otro, ¿Cuál?	7. ☐

→ 236

235. De ese periodo reportado que duró el invierno, ¿durante cuántos meses vendió queso? (nos interesa saber si vendió queso durante todos los días del invierno o solo durante un periodo) meses

236. ENCUESTADOR (A) ¿La respuesta en 222 es mayor que cero? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 300

ENCUESTADOR (A): Ahora vamos a realizar unas preguntas de los meses de verano.

237. Durante esos meses que duró el verano, ¿Usted tuvo producción de leche? Si 1. ☐ → 239 No 2. ☐ ↓

ENCUESTADOR (A) Vendió todas las vacas de ordeño 1. ☐

238. Durante esos meses que duró el verano, ¿por qué no tuvo producción de leche? Todas su vacas estaba en secado (horras) 2. ☐ → 300

Otra, ¿cuál? 3. ☐

239. Durante esos meses que duró el verano, ¿Cuántos litros de leche produjo en un día de verano en su finca? ENCUESTADOR(A): Incluya en este dato el autoconsumo, la leche dejada al ternero y las ventas litros

240. En esos meses de verano, ¿Cuántas vacas en producción en promedio tuvo en ese periodo en su finca? bovinos

241. Durante esos meses de verano, ¿Cuántos litros de leche tomaron o les dejó a los terneros en un día de ese periodo en su finca? ENCUESTADOR(A): El vacuno consignar es el total de litros por todos los terneros que tuvo en ese periodo en un día. litros

242. Durante esos meses de verano ¿Cuántos litros de leche tomaron o dejaron para autoconsumo en un día de ese periodo en su finca? litros

242.a Durante los meses que duró el verano, ¿Cuántos Kg de QUESO produjo en un día de verano en su finca? ENCUESTADOR(A): Incluya en este dato el queso dedicado al autoconsumo y venta. Kg

243. Durante esos meses que duró el verano, ¿usted vendió leche? Si 1. ☐ → 245 No 2. ☐ ↓

244. ¿Cuál es la razón por la cual no tuvo ventas de leche el periodo que reportó que duró el verano?

1. No encontró comercializador	1. ☐
2. No tuvo suficiente producción para comercializar	2. ☐
3. El precio no cubría los costos de producción	3. ☐
4. No cumplió con los estándares de calidad del mercado	4. ☐
5. Todo se fue para autoconsumo	5. ☐

→ 246



200919 ENCUESTO PRODUCTORES PAC III

7. Otro, ¿Cuál? _____		7. ☐
245.	De ese periodo reportado que duró el verano , ¿durante cuántos meses vendió leche? (nos interesa saber si vendió leche durante todos los días del invierno o solo durante un periodo)	 meses
246.	Durante el periodo que reportó que duró el verano , ¿usted vendió queso?	Si 1. ☐ → 248 No 2. ☐ ↓
247.	¿Cuál es la razón por la cual no tuvo ventas de queso en el periodo que reportó que duró el verano?	
	1. No encontró comercializador	1. ☐
	2. No tuvo suficiente producción para comercializar	2. ☐
	3. El precio no cubría los costos de producción	3. ☐
	4. No cumplió con los estándares de calidad del mercado	4. ☐
	5. Todo se fue para autoconsumo	5. ☐
	6. No produce queso	6. ☐
	7. Otro, ¿Cuál?	7. ☐
248.	De ese periodo reportado que duró el verano , ¿durante cuántos meses vendió queso? (nos interesa saber si vendió queso durante todos los días del invierno o solo durante un periodo)	 meses



2023/12 Encuesta Productores PAC (11)

III. INFORMACIÓN SOBRE VENTA DE LÁCTEOS (LECHE Y QUESO)

300. *ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 224. Durante esos meses que duró el invierno, ¿Usted tuvo producción de leche?		Si 1. ☐ ↓	No 2. ☐ → 320
301. *ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 230. Durante esos meses que duró el invierno, ¿usted vendió leche?		Si 1. ☐ ↓	No 2. ☐ → 310
*ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las VENTAS de la producción LECHERA en los meses de INVIERNO reportados en la pregunta 226.			
302.	303.	304.	305.
Durante el periodo de los últimos 12 meses que reportó que duró el invierno, usted le vendió LECHE a:	¿Cuál es el nombre del comprador _____?	¿Tiene/tuvo algún acuerdo de venta con _____ en el periodo de invierno de los últimos 12 meses?	¿Qué tipo de acuerdos ha tenido con _____ en el periodo de invierno de los últimos 12 meses? a. Prima/Bono b. Sobreprecio por calidad c. Cualquier otro acuerdo verbal d. Cualquier otro acuerdo escrito
1. Si 2. No		1. Si 2. No → 306	
			306.
			¿por _____ le exigió algún estándar de calidad en el periodo de invierno?
			1. Si 2. No → 308
			307.
			¿Cuáles estándar(es) de calidad le exigen?
			a. Prueba de acidez de la leche - PH b. Prueba de acidez de la leche - Acidez titulable c. Prueba de acidez de la leche - Prueba de alcohol d. Especificaciones de recuento bacteriológico e. Prueba de sólidos en leche - Refractómetro f. Prueba de sólidos en leche - Densidad g. Calidad de composición (sólidos totales, grasas, proteínas, lactosa) h. Higiene (UFC - Unidad formadora de Colonias) i. Certificación de origen j. Certificación de BPG k. Otro, ¿cuál?
			308.
			¿Cuál fue la cantidad vendida de LECHE al comprador en un día de invierno de los últimos 12 meses? (en litros)
			309.
			¿Cuál fue el precio por litro?
a. Asociación a la que está afiliado	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ → 306	1. ☐ → 2. ☐ → 308
b. Organización social y solidaria (Cooperativa, JAC, Comité de productores, etc)	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ → 306	1. ☐ → 2. ☐ → 308
d. Intermediario	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ → 306	1. ☐ → 2. ☐ → 308
e. Procesador	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ → 306	1. ☐ → 2. ☐ → 308
f. Mercado local (galería, tienda de barrio, supermercado)	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ → 306	1. ☐ → 2. ☐ → 308
g. Otro, ¿cuál?	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ → 306	1. ☐ → 2. ☐ → 308



280816 EncuestaProductoresPAC 010

310. ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 233. Durante esos meses que duro el invierno, ¿usted vendió queso?						Si ☐ No ☐ → 320		
ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las VENTAS de la producción de QUESO en los meses de INVIERNO reportados en la pregunta 235.								
311.	312.	313.	314.	315.	316.	317.	318.	319.
Durante el periodo de los últimos 12 meses que reportó que duró el invierno, ¿usted le vendió QUESO a:	¿Cuál es el nombre(s) del(os) comprador(es)?	¿Tiene/tuvo algún acuerdo de venta con _____ en el periodo de invierno de los últimos 12 meses?	¿Qué tipo de acuerdos ha tenido con _____ en el periodo de invierno de los últimos 12 meses? a. Prima/Bono b. Sobreprecio por calidad c. Cualquier otro acuerdo verbal d. Cualquier otro acuerdo escrito	¿Por _____ le exigió algún estándar de calidad en el periodo de invierno de los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 317	¿Cuál(es) estándar(es) de calidad le exigieron? a. Especificaciones de acidez (PH) b. Especificaciones de recuento bacteriológico c. Cantidad de sólidos d. Certificación de origen e. Certificación de BPG f. Canto de manipulación de alimentos g. Empaque limpio h. Otro, ¿cuál?	¿Cuál fue la cantidad de QUESO en Kilogramos vendidos al comprador en un día de invierno de los últimos 12 meses?	¿Cuántos fueron los litros de leche usados para la producción de un Kilogramo de QUESO vendido en un día de invierno de los últimos 12 meses?	¿Cuál fue el precio de venta por Kilogramo de QUESO en un día de invierno?
1. Si 2. No		1. Si 2. No → 315		1. Si 2. No → 317				
a. Asociación o la que está afiliado	1. ☐ → 2. ☐ →	1. ☐ → 2. ☐ → 315	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 317	a b c d e f g h	_____	_____	\$ _____
b. Organización social y solidaria (Cooperativa, JAC, Comité de productores, etc)	1. ☐ → 2. ☐ →	1. ☐ → 2. ☐ → 315	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 317	a b c d e f g h	_____	_____	\$ _____
d. Intermediario	1. ☐ → 2. ☐ →	1. ☐ → 2. ☐ → 315	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 317	a b c d e f g h	_____	_____	\$ _____
e. Procesador	1. ☐ → 2. ☐ →	1. ☐ → 2. ☐ → 315	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 317	a b c d e f g h	_____	_____	\$ _____
f. Mercado local (galanía, tienda de barrio, supermercado)	1. ☐ → 2. ☐ →	1. ☐ → 2. ☐ → 315	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 317	a b c d e f g h	_____	_____	\$ _____
g. Otro, ¿cuál?	1. ☐ → 2. ☐ →	1. ☐ → 2. ☐ → 315	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 317	a b c d e f g h	_____	_____	\$ _____



280816 EncuestaProductoresPAC 119

7

320. ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 237. Durante esos meses que duró el verano, ¿Usted tuvo producción de leche?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 340					
321. ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 243. Durante esos meses que duró el verano, ¿usted vendió leche?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 330					
ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las VENTAS de la producción LECHERA en los meses de VERANO reportados en la pregunta 245							
322.	323.	324.	325.	326.	327.	328.	329.
Durante el periodo de los últimos 12 meses que reportó que duró el verano, ¿usted le vendió LECHE a:	¿Cuál es el nombre del comprador?	¿Tiene/tuvo algún acuerdo de venta con _____ en el periodo de verano de los últimos 12 meses?	¿Qué tipo de acuerdos ha tenido en los últimos 12 meses con _____ a. Prima/Bono b. Sobrepago por calidad c. Cualquier otro acuerdo verbal d. Cualquier otro acuerdo escrito	¿por _____ le exigió algún estándar de calidad en el periodo de invierno de los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 328	¿Cuál(es) estándar(es) de calidad le exigieron? a. Prueba de acidez de la leche - PH b. Prueba de acidez de la leche - Acidez titulable c. Prueba de acidez de la leche - Prueba de alcohol d. Espectrofotometría de recuento bacteriológico e. Prueba de sólidos en leche - Refractometría f. Prueba de sólidos en leche - Densidad g. Calidad de composición (sólidos totales, grasas, proteínas, lactosa) h. Higiene (UPC - Unidades formadoras de Colonias) i. Certificación de origen j. Certificación de BPG k. Otro, ¿cuál?	¿Cuál fue la cantidad vendida de LECHE al comprador en un día de verano de los últimos 12 meses? (litros)	¿Cuál fue el precio por litro de leche?
1. Si 2. No		1. Si 2. No → 326					
a. Asociación a la que está afiliado	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ → 326	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 328	a b c d e f g h i j k	_____	\$ _____
b. Organización social y solidaria (Cooperativa, JAG, Comité de productores, etc)	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ → 326	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 328	a b c d e f g h i j k	_____	\$ _____
d. Intermediario	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ → 326	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 328	a b c d e f g h i j k	_____	\$ _____
e. Procesador	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ → 326	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 328	a b c d e f g h i j k	_____	\$ _____
f. Mercado local (gasolina, tienda de barrio, supermercado)	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ → 326	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 328	a b c d e f g h i j k	_____	\$ _____
g. Otro, ¿cuál?	1. ☐ → 2. ☐ ↓	1. ☐ → 2. ☐ → 326	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 328	a b c d e f g h i j k	_____	\$ _____



280816 Encuesta Producción PAC 010

8

330. ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 246. Durante estos meses que duro el verano, ¿usted vendió queso?						Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → 340		
ENCUESTADOR(A) Señore(a), ahora vamos hablar de las VENTAS de la producción de QUESO en los meses de Verano reportados en la pregunta 248								
331.	332.	333.	334.	335.	336.	337.	338.	339.
Durante el periodo de los últimos 12 meses que reportó que duro el verano, usted le vendió QUESO a:	¿Cuál es el nombre del comprador?	¿Tiene/tuvo algún acuerdo de venta con el periodo de verano de los últimos 12 meses?	¿Qué tipo de acuerdos ha tenido con por _____? a. Prima/Bono b. Sobreprecio por calidad c. Cualquier otro acuerdo verbal d. Cualquier otro acuerdo escrito	¿por _____ le exigió algún estándar de calidad en el periodo de verano de los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 337	¿Cuál(es) estándar(es) de calidad le exigieron? a. Especificaciones de acidez (PH) b. Especificaciones de recuento bacteriológico c. Cantidad de sólidos d. Certificación de origen e. Certificación de BPG f. Carné de manipulación de alimentos g. Empaques limpios h. Otro, ¿cuál? _____	¿Cuál fue la cantidad de QUESO en Kilogramos vendida al comprador en un día de verano de los últimos 12 meses?	¿Cuántos fueron los litros de leche usados para la producción de un Kilogramo de QUESO vendido en un día de verano de los últimos 12 meses?	¿Cuál fue el precio de venta por Kilogramo de QUESO en un día de verano?
1. Si 2. No		1. Si 2. No → 335		1. Si 2. No → 337				
a. Asociación a la que está afiliada	1 ☐ → 2 ☐ ↓	1 ☐ → 2 ☐ → 335	a b c d	1 ☐ → 2 ☐ → 337	a b c d e f g h	_____	_____	\$ _____
b. Organización sucra y solidaria, Cooperativa, AEC, Comité de productores, etc.	1 ☐ → 2 ☐ ↓	1 ☐ → 2 ☐ → 335	a b c d	1 ☐ → 2 ☐ → 337	a b c d e f g h	_____	_____	\$ _____
d. Intermediario	1 ☐ → 2 ☐ ↓	1 ☐ → 2 ☐ → 335	a b c d	1 ☐ → 2 ☐ → 337	a b c d e f g h	_____	_____	\$ _____
e. Procesador	1 ☐ → 2 ☐ ↓	1 ☐ → 2 ☐ → 335	a b c d	1 ☐ → 2 ☐ → 337	a b c d e f g h	_____	_____	\$ _____
f. Mercado local (gasea, tienda de barrio, supermercado)	1 ☐ → 2 ☐ ↓	1 ☐ → 2 ☐ → 335	a b c d	1 ☐ → 2 ☐ → 337	a b c d e f g h	_____	_____	\$ _____
g. Otro, ¿cuál?	1 ☐ → 2 ☐ ↓	1 ☐ → 2 ☐ → 335	a b c d	1 ☐ → 2 ☐ → 337	a b c d e f g h	_____	_____	\$ _____



280816 EncuestaProduccionPAC 1118

9

340.	ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 300 y 320. ¿En alguna de las opciones marcó 1. Si? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 343																						
Durante los últimos 12 meses hubo factores que pudieron afectar o beneficiar su unidad productiva de lácteos. A continuación, le voy a leer una serie de factores. Dígame si lo afectó o lo benefició, y en qué grado ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.																							
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>I. ¿ lo benefició o lo afectó?</th> <th>II. ¿En qué grado?</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a. Sequía/verano excesivo</td> <td>1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A</td> <td>1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐</td> </tr> <tr> <td>b. Temperatura</td> <td>1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A</td> <td>1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐</td> </tr> <tr> <td>c. Cantidad de horas de luz del sol</td> <td>1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A</td> <td>1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐</td> </tr> <tr> <td>d. Prácticas culturales (animales y pasturas).</td> <td>1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A</td> <td>1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐</td> </tr> <tr> <td>e. Mano de obra.</td> <td>1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A</td> <td>1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐</td> </tr> <tr> <td>f. Otro, ¿cuál?</td> <td>1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A</td> <td>1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐</td> </tr> </tbody> </table>				I. ¿ lo benefició o lo afectó?	II. ¿En qué grado?	a. Sequía/verano excesivo	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐	b. Temperatura	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐	c. Cantidad de horas de luz del sol	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐	d. Prácticas culturales (animales y pasturas).	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐	e. Mano de obra.	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐	f. Otro, ¿cuál?	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	I. ¿ lo benefició o lo afectó?	II. ¿En qué grado?																					
a. Sequía/verano excesivo	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐																					
b. Temperatura	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐																					
c. Cantidad de horas de luz del sol	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐																					
d. Prácticas culturales (animales y pasturas).	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐																					
e. Mano de obra.	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐																					
f. Otro, ¿cuál?	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐																					
Durante los últimos 12 meses hubo factores que pudieron afectar su unidad productiva de lácteos. A continuación, le voy a leer una serie de factores. Dígame si lo afectó o no, y en qué grado. ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.																							
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>I. ¿ lo afectó?</th> <th>II. ¿En qué grado?</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a. Inundación/lluvia excesiva</td> <td>1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓</td> <td>1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐</td> </tr> <tr> <td>b. Viento</td> <td>1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓</td> <td>1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐</td> </tr> <tr> <td>c. Lluvia/verano a destiempo</td> <td>1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓</td> <td>1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐</td> </tr> <tr> <td>d. Plagas y/o enfermedades</td> <td>1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓</td> <td>1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐</td> </tr> <tr> <td>e. Disponibilidad de insumos</td> <td>1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓</td> <td>1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐</td> </tr> <tr> <td>f. Otro, ¿cuál?</td> <td>1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓</td> <td>1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐</td> </tr> </tbody> </table>				I. ¿ lo afectó?	II. ¿En qué grado?	a. Inundación/lluvia excesiva	1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐	b. Viento	1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐	c. Lluvia/verano a destiempo	1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐	d. Plagas y/o enfermedades	1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐	e. Disponibilidad de insumos	1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐	f. Otro, ¿cuál?	1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐
	I. ¿ lo afectó?	II. ¿En qué grado?																					
a. Inundación/lluvia excesiva	1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐																					
b. Viento	1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐																					
c. Lluvia/verano a destiempo	1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐																					
d. Plagas y/o enfermedades	1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐																					
e. Disponibilidad de insumos	1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐																					
f. Otro, ¿cuál?	1. ☐ Si → 2. ☐ No ↓	1. Bajo ☐ 2. Medio ☐ 3. Alto ☐																					
343.	En cuantos de los últimos 12 meses, ¿su unidad productiva láctea contó con disponibilidad de agua para su desarrollo?	Meses																					
344.	¿El área de pasturas para la alimentación del hato ganadero tiene algún área que se inunda por lo menos una vez al año? (nos interesa es el área de pasturas destinadas para el consumo animal, no del total de la finca) ENCUESTADOR(A): ver pregunta 207.	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 400																					
345.	En los últimos 12 meses, ¿cuántos meses estuvo inundada algún área de sus lotes de pasturas destinadas a la alimentación del hato ganadero?	Meses																					
346.	¿Qué porcentaje del área de sus lotes de pasturas destinadas a la alimentación del hato ganadero se ha inundado por lo menos una vez al año?	%																					
347.	En los últimos 12 meses, ¿Tuvo área perdida en sus lotes de pasturas destinadas a la alimentación del hato ganadero por inundación?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 400																					
348.	¿Qué porcentaje?	%																					

IV. INFORMACIÓN SOBRE PRÁCTICAS Y BUENAS PRÁCTICAS APLICADAS A LA CADENA LÁCTEA

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las **PRÁCTICAS/BUENAS PRÁCTICAS** en la unidad productiva láctea en los últimos 12 meses.

	400.	401.	402.	403.	404.	405.	406.
PRÁCTICAS	Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su finca?	¿Por qué no la implementó? a. Es muy costoso b. Requiere más mano de obra c. La ganadería no tiene el espacio adecuado d. No conoce la práctica e. No hay disponibilidad de herramientas o insumos necesarios f. Porque no se necesita g. Otro, ¿Cuál?	En cuántas hectáreas de la actividad echera implementó ENCUESTADOR (A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 207	¿Por qué decidió implementar la práctica? ENCUESTADOR(A) Leer opciones: a. Es útil b. Incrementa producción c. Reduce costos d. Se lo recomendó el asistente técnico del PAC e. Lo aprendió en la parcela demostrativa f. Vio a otros productores probar g. Otro, ¿Cuál?	ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 217 ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa Láctea?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta práctica en su parcela demostrativa?	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en la parcela demostrativa implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 218
a. Enmiendas (Encalado de potreros)	Si 1. ☐ → 402 No 2. ☐ → 401	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ ↓ Pase a opción b	hectáreas	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
b. División Sostenible de Praderas - DSP	Si 1. ☐ → 402 No 2. ☐ → 401	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ ↓ Pase a opción c	hectáreas	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
c. Rotación de potreros	Si 1. ☐ → 402 No 2. ☐ → 401	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ ↓ Pase a opción d	hectáreas	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	hectáreas
d. Buenas Prácticas de Ordeno: garantizar la calidad de la leche en base a higiene con lavado de manos del ordeñador	Si 1. ☐ → 403 No 2. ☐ → 401	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ ↓ Pase a opción e		a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ ↓	
e. Buenas Prácticas de Ordeno: Garantizar la calidad de la leche en base a higiene con lavado de ubre	Si 1. ☐ → 403 No 2. ☐ → 401	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ ↓ Pase a opción f		a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ ↓	
f. Buenas Prácticas de Ordeno: Garantizar la calidad de la leche en base a higiene con manejo de mastitis	Si 1. ☐ → 403 No 2. ☐ → 401	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ ↓ Pase a opción g		a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐ g. ☐	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ ↓	



200816 Encuesta Productores PAC 1119

	400.	401.	402.	403.	404.	405.	406.
PRÁCTICAS	Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su finca?	¿Por qué no la implementó? a. Es muy costoso b. Requiere más mano de obra c. La persona que se dedicó a implementarla d. No conoce la práctica e. No hay disponibilidad de herramientas o insumos requeridos f. Por otro no se necesita. g. Otro, ¿Cuál?	En cuántas hectáreas de la actividad se haya implementó ENCUESTADOR (A): El área reportada debe ser menor o igual a la reportada en 207	¿Por qué decidió implementar la práctica? ENCUESTADOR(A): Leer opciones: a. La ley b. Incrementa producción c. Reduce costos d. Se lo recomendaron el agente técnico del PAC e. Lo aprendió en la parcela demostrativa f. Ve a veces actividades prácticas g. Otro, ¿Cuál?	ENCUESTADOR(A): Revisa la pregunta 217 ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa Láctea?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta práctica en su parcela demostrativa?	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en la parcela demostrativa implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 218
g. Buenas Prácticas de Orden: Garantizar la calidad de la leche en base a higiene con uso de baldes no reciclados	Si 1. ☐ → 403 No 2. ☐ → 401	a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐ Pase a opción h		a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐ _____	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ ↓	
h. Manejo del Plan Sanitario: Control de parásitos internos y externos	Si 1. ☐ → 403 No 2. ☐ → 401	a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐ Pase a opción i		a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐ _____	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ ↓	
i. Manejo del Plan Sanitario: Vacunación	Si 1. ☐ → 403 No 2. ☐ → 401	a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐ Pase a opción p500		a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐ _____	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓ p500	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ ↓ p500	

V. COSTOS DE LA CADENA LÁCTEA

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de los **COSTOS** de la producción de **LÁCTEOS (LECHE Y QUESO)** durante los últimos 12 meses.

500.	¿Cuáles fueron los costos (sin incluir mano de obra) en los últimos 12 meses en la producción de lácteos de su finca? ENCUESTADOR(A): No reporte costos de mano de obra en esta pregunta. Los costos están ligados al hato lechero (en edad productiva, es decir, tanto hembras como en producción).	a. Alquiler de terreno (arrendamiento o alquiler de la finca y/o potreros)	\$	_____
		b. Alquiler de equipo (maquinaria (tractor, moto cultora), guadaña, fumigadoras, motobombas, etc.)	\$	_____
		c. Vacunas (alfosa, carbón, brucelosis, peste bubónica, etc.)	\$	_____
		d. Droga veterinaria, desparasitantes, antibióticos, vitaminas, sueros, etc.	\$	_____
		e. Alimentos, concentrados, sales (mineralizadas, de mar)	\$	_____
		f. Compra de forraje (heno, maíz y caña forrajera, etc.)	\$	_____
		g. Producción de forraje	\$	_____
		h. Procesamiento de queso (cuajo, etc.)	\$	_____
		i. Otros costos (filtros, vaso sellador, cántaros, resipientes, transporte, Servicios públicos, etc.)	\$	_____
501.	ENCUESTADOR(A): ¿La sumatoria de costos reportados de la p500.a a la p500.i es igual a cero?	Si 1. ☐ ↓	No 2. ☐ → 503.1	
502.	En los últimos 12 meses, ¿Cuál fue la razón principal por la cual no tuvo costos de insumos, materiales u otros diferentes a mano de obra?	1. Todos los materiales e insumos son de donación	1. ☐	
		2. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque considera que no es rentable	2. ☐	
		3. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque considera que el cultivo sólo requiere mano de obra	3. ☐	
		4. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque no cuenta con los recursos	4. ☐	
		5. Otro- ¿Cuál?	5. ☐	

TIPO DE COSTO	503.1 ¿Tuvo algún costo por...?	503.2 Número de jornales (H) ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales, escriba 999	503.3 Número de jornales (M) ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales, escriba 999	503.4 Costo del jornal por persona por día (jornal a todo costo) ENCUESTADOR(A): Si no conoce el costo del jornal, escriba 0
a. Mano de obra para actividades de ordeño en los últimos 12 meses en su unidad productiva láctea (incluye ordeñar, limpieza de baldes, cántaros, filtros, amarrado y manejo de vacas, suministro de concentrado y sales mineralizadas, mantenimiento de bebederos y comederos)	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_____	_____	\$ _____
b. Mano de obra para limpieza y mantenimiento de cercas en los últimos 12 meses en su unidad productiva láctea	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_____	_____	\$ _____
c. Mano de obra para aplicación de medicamentos y vacunación en los últimos 12 meses en su unidad productiva láctea (incluye la dosificación y aplicación de purgas, vacunas y vitaminas)	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓	_____	_____	\$ _____

504.	ENCUESTADOR(A): ¿El productor(a) respondió "1. Si" en alguna de las opciones de la pregunta 503.1?	Si 1. ☐ → 506	No 2. ☐ ↓
505.	En los últimos 12 meses, ¿Cuál fue la razón principal por la cual no tuvo costos de mano de obra?	1. Todo fue mano de obra no paga	1. ☐ → 507
		2. Considera que con la mano de obra no paga propia y/o familiar es suficiente	2. ☐ → 506
		3. No cuenta con los recursos para pagar mano de obra	3. ☐ → 506
		4. Mingas con vecinos o colegas	4. ☐ → 506
		5. Otro- ¿Cuál?	5. ☐ → 506



2020 ENCUESTA PRODUCTORA SPAD_01M

506.	¿Usó mano de obra no pagada para la producción de leche/cuero en los últimos 12 meses? ENCUESTADOR(A): Incluyendo al productor(a)	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 509
507.	Número de jornales de mano de obra no pagada (M) para esta unidad productiva láctea en los últimos 12 meses? ENCUESTADOR(A): Incluyendo al productor(a)	ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999
508.	¿Número de jornales de mano de obra no pagada (M) para esta unidad productiva láctea en los últimos 12 meses? ENCUESTADOR(A): Incluyendo al productor(a)	ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999
509.	Durante los últimos 12 meses, ¿ha recibido alguna donación de insumos para la actividad lechera/cuero de su finca?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 601
510.	¿Qué recibió?	a. ☐ ↓ b. ☐ ↓ c. ☐ ↓ d. ☐ ↓ e. ☐ ↓

VI. SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIA TÉCNICA

ENCUESTADOR(A): Señora(a), ahora vamos a hablar de los SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIAS TÉCNICA		
601.	¿Cómo se enteró del PAC? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. Asociación a la que pertenece Si 1. ☐ No 2. ☐ b. Vecinos y amigos Si 1. ☐ No 2. ☐ c. Alcaldía Si 1. ☐ No 2. ☐ d. Familia Si 1. ☐ No 2. ☐ e. Otro, ¿cuál? Si 1. ☐ No 2. ☐
602.	Desde que comenzó el programa, ¿cuántas veces lo ha visitado el PAC en su finca?	
603.	Desde que comenzó el programa, ¿cuántos contactos ha tenido con el PAC? (Contacto: Capacitaciones, visitas, charlas)	
604.	¿Ha participado en capacitaciones o días de campo de PAC (Fintrac o ejecutor)?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 615
605.	¿Dónde se han realizado las capacitaciones o días de campo? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. En su finca Si 1. ☐ No 2. ☐ b. En su finca que es parcela demostrativa ENCUESTADOR(A): Verifique la respuesta comunicada con lo reportado en 216 Si 1. ☐ No 2. ☐ ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa? c. En otra finca de la comunidad Si 1. ☐ No 2. ☐ d. En parcela demostrativa ubicada en otra finca Si 1. ☐ No 2. ☐ e. En salón (asociación, JAC, Colegio, etc.) Si 1. ☐ No 2. ☐ f. Otro, ¿cuál? Si 1. ☐ No 2. ☐
606.	ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 605 marcó algún "Si" en la opción b o d "parcelas demostrativas"	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 612
607.	¿Para qué considera usted que son útiles las parcelas demostrativas? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	a. Para aprender a. ☐ b. Para intercambiar experiencias productivas b. ☐ c. Para ver en qué nos ayudan c. ☐ d. Para socializar d. ☐ e. Otro, ¿cuál? e. ☐
608.	¿Usted ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa?	1. Sí, todo 1. ☐ → 609 2. Algunas cosas 2. ☐ → 610 3. No, nada 3. ☐ → 610
609.	¿Por qué ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa? ENCUESTADOR(A): mencione, como máximo, las dos principales razones	a. Las buenas prácticas aprendidas son económicas de aplicar a. ☐ b. Me han donado o he podido adquirir los insumos o herramientas necesarias para ello b. ☐ c. Le ha entendido bien al técnico/extensionista sus explicaciones o enseñanzas sobre buenas prácticas c. ☐ d. Las sesiones de capacitación en la parcela demostrativa han sido suficientes para aprender la práctica enseñada d. ☐ e. Las características del lote donde está la parcela demostrativa son muy PARECIDAS a las de mi finca e. ☐ f. Otro, ¿cuál? f. ☐



2009-10 ENCUESTA PRODUCTORES PAC-ITM

610.	¿Cuáles son las razones por las cuales NO ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa, o las razones por las cuales SOLO ha podido aplicar ALGUNAS COSAS? *ENCUESTADOR(A): en cualquiera de los dos casos, mencione como máximo las dos principales razones.	a. Las buenas prácticas aprendidas NO son económicas de aplicar. b. NO me han donado, o NO he podido adquirir los insumos o herramientas necesarias para ello. c. NO le he entendido bien al técnico/extensionista sus explicaciones o enseñanzas sobre buenas prácticas. d. Las sesiones de capacitación en la parcela demostrativa NO han sido suficientes para aprender la práctica enseñada. e. Las características del lote donde está la parcela demostrativa son muy DIFERENTES a las de mi finca. f. Otra, ¿cuál?	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐
611.	De 1 a 5, donde 1 es no ha aprendido nada nuevo y 5 todo lo que ha aprendido es nuevo. ¿qué tanto ha aprendido con las capacitaciones dadas por PAC en las parcelas demostrativas? (1: No ha aprendido nada nuevo; 2: ha aprendido muy pocas cosas nuevas; 3: ha aprendido algunas cosas nuevas; 4: ha aprendido muchas cosas nuevas; 5: todo lo que ha aprendido es nuevo) *ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐	
612.	*ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 605 marcó "No" en las opciones b y d "parcelas demostrativas"	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 615	
613.	¿Ha escuchado o conoce las parcelas demostrativas del programa?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 615	
614.	Por qué no ha asistido a la parcela demostrativa. *ENCUESTADOR(A): Espere respuesta.	a. Porque le queda muy lejos b. Porque no lo han invitado c. Porque no le queda tiempo d. Por falta de interés e. Porque no hay parcelas demostrativas (es otro modelo asistencia técnica directa, cuadrillas o rayacores) f. Otra, ¿cuál?	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ f. ☐
615.	*ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 216. ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa?	Si 1. ☐ → 618 No 2. ☐ ↓	
616.	En la mayoría de las veces, ¿qué medio de transporte utiliza para llegar a la parcela demostrativa donde toma las capacitaciones de PAC?	1. Camo 2. Moto 3. Bus/taxi 4. Caballo 5. Bicicleta 6. A pie 7. Otro, ¿cuál? 8. No sabe donde está la parcela demostrativa	1. ☐ → 617 2. ☐ → 617 3. ☐ → 617 4. ☐ → 617 5. ☐ → 617 6. ☐ → 617 7. ☐ → 617 8. ☐ → 618
617.	¿Cuánto tiempo se demora en llegar a la parcela demostrativa donde toma las capacitaciones de PAC?	a. Horas b. Minutos	
618.	Antes del Programa de Alianzas Comerciales (PAC), ¿recibió capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 627	
619.	¿Qué tan frecuentemente recibía capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica antes de PAC?	1. Semanal 2. Quincenal 3. Mensual 4. Bimensual 5. Trimestral 6. Semestral 7. Una vez al año	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐ 6. ☐ 7. ☐



2009-10 EncuestaHonduraguarPAC_0110

620.	¿Por parte de quién recibió esa capacitación/extensión/asistencia técnica? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. Asociación a la que pertenece	Si 1 ☐ No 2 ☐
		b. Algún programa de USAID	Si 1 ☐ No 2 ☐
		c. Un programa de un país extranjero diferente a EEUU	Si 1 ☐ No 2 ☐
		d. Gobierno (ICA, SENA, Gobernaciones, Alcaldías, etc)	Si 1 ☐ No 2 ☐
		e. Vendedor de insumos	Si 1 ☐ No 2 ☐
		f. Procesador	Si 1 ☐ No 2 ☐
		g. Exportador	Si 1 ☐ No 2 ☐
		h. Comprador o intermediario	Si 1 ☐ No 2 ☐
		i. ONG	Si 1 ☐ No 2 ☐
		j. Organizaciones sociales y solidarias	Si 1 ☐ No 2 ☐
		k. Grupos (Cooperativas, comités, etc.)	Si 1 ☐ No 2 ☐
		l. Familiares, vecinos y/o amigos	Si 1 ☐ No 2 ☐
		m. Otra, ¿cuál?	Si 1 ☐ No 2 ☐
621.	ENCUESTADOR(A): ¿El productor respondió "Si" a las preguntas 604 y 618?	Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → 627	
622.	¿Considera usted que la capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica que ha recibido de parte de PAC es diferente a las que usted ha recibido anteriormente?	Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → 624	
623.	a. Usted considera que la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida fue más frecuente ...	1. Por parte del PAC ☐ 2. Por parte de otros programas anteriores al PAC ☐ 3. Igual de frecuente ☐	
	b. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida los asistentes quedaron más capacitados..	1. Por parte del PAC ☐ 2. Por parte de otros programas anteriores al PAC ☐ 3. Igual de capacitados ☐	
	c. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida hay mayor integración de los miembros de la familia a las actividades productivas	1. Por parte del PAC ☐ 2. Por parte de otros programas anteriores al PAC ☐ 3. La integración es la misma ☐	
	d. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más práctica...	1. Por parte del PAC ☐ 2. Por parte de otros programas anteriores al PAC ☐ 3. Es igual de práctica ☐	
	e. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más aplicable...	1. Por parte del PAC ☐ 2. Por parte de otros programas anteriores al PAC ☐ 3. Es igual de aplicable ☐	
624.	¿En el pasado o actualmente, ha participado en otros programas de capacitación y acompañamiento técnico, en donde implementen sistemas similares a las parcelas demostrativas?	Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → 627	
625.	¿Cuáles otros programas? (mencione máximo dos)	a. _____ b. _____	
626.	a. Usted cree que el número de capacitaciones prácticas que ofrece el PAC es ...	1. Mayor al de otros programas ☐ 2. Menor al de otros programas ☐ 3. Igual al de otros programas ☐	
	b. La asistencia técnica directa del PAC en cada predio es ...	1. Mayor a la de otros programas ☐ 2. Menor a la de otros programas ☐ 3. Igual a la de otros programas ☐	



2009-10 Encuesta Productores PAC 019

16

c. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son:	1. Más novedosas que las de otros programas 2. Menos novedosas que las de otros programas 3. Igual de novedosas que las de otros programas	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐
d. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son:	1. Más fáciles que las de otros programas 2. Menos fáciles que las de otros programas 3. Igual de fáciles que las de otros programas	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐
e. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son:	1. Más costosas que las de otros programas 2. Menos costosas que las de otros programas 3. Igual de costosas que las de otros programas	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐

ENCUESTADOR(A): Señora, ahora vamos a hablar de los TÉCNICOS RESPONSABLES DE LOS SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIAS TÉCNICA PAC

627. En una escala del 1 a 5, ¿qué tan satisfecho está de la(s) Capacitación(es), extensión asistencia técnica recibida de PAC? (Escala: 1=Totalmente insatisfecho, 2=Algo insatisfecho, 3=indiferente, 4=Satisfecho, 5=muy satisfecho)

1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐

ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.

628. Desde que está participando, ¿Qué ha recibido de PAC?

ENCUESTADOR(A): Espere respuesta

a. Asistencia técnica y/o capacitación	a. ☐
e. Cal	e. ☐
f. Implementos para División Sostenible de Potreros (Varrones, controlador).	f. ☐
g. Implementos para bebederos (mangera, regulador del flotador).	g. ☐
h. Otro, ¿cuál?	h. ☐

629. ¿Usted cree que ha logrado algún resultado con el acompañamiento de PAC? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 631

630. ¿Qué resultado cree usted que ha logrado con el acompañamiento de PAC?

ENCUESTADOR(A): Espere respuesta

a. Ya estoy empezando a notar los cambios en los niveles de producción	a. ☐
b. Ya estoy empezando a notar cambios en los niveles de ventas de mi finca	b. ☐
c. Tener un mayor conocimiento sobre el manejo de mi finca	c. ☐
d. Tener una asistencia técnica de mejor calidad	d. ☐
e. Acceder a nuevas prácticas	e. ☐
f. Cerrar negocios	f. ☐
g. Lograr un mejor precio de venta	g. ☐
h. Lograr nuevos compradores de mis productos	h. ☐
i. Lograr nuevos compradores de los productos de la organización	i. ☐
j. Fortalecer la organización de productores de la cual hago parte	j. ☐
k. Otro, ¿cuál?	k. ☐

ENCUESTADOR(A): Verifique en el listado de la muestra si este productor(a) se ha beneficiado de algún proyecto de mejoramiento de infraestructura (vías, puentes, etc.) de PAC.

631. Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 633

632. Con las vías de acceso mejoradas o por mejorar por el Programa, ¿Qué beneficios adicionales ha tenido o tendrá?

ENCUESTADOR(A): Leer locales

a. Disminución de los tiempos de viaje	Si 1. ☐ No 2. ☐
b. Disminución de los costos de transporte	Si 1. ☐ No 2. ☐
c. Mayor oferta de medios de transporte	Si 1. ☐ No 2. ☐
d. Los productos llegan frescos y menos estropeados a los mercados locales (mantener la calidad de los productos del campo al mercado)	Si 1. ☐ No 2. ☐
e. Valorización del precio	Si 1. ☐ No 2. ☐
f. Mejora/facilita el acceso a la finca	Si 1. ☐ No 2. ☐
g. Motiva a hacer mayor inversión en su finca	Si 1. ☐ No 2. ☐
h. Motiva a la comunidad a continuar con los mantenimientos viales	Si 1. ☐ No 2. ☐
i. Motiva a los gobiernos locales a ampliar la red de mejoramiento vial	Si 1. ☐ No 2. ☐
j. Se evidencia transparencia en el manejo de los recursos	Si 1. ☐ No 2. ☐
k. Hay mayor participación comunitaria	Si 1. ☐ No 2. ☐
l. Otro, ¿cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐



2023-24 ENCUESTA PRODUCTORES PAC 619

17

VII. COMPOSICIÓN DEL HOGAR Y PARTICIPACIÓN EN EL PAC

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ya para terminar, vamos a hablar sobre cómo está compuesto su hogar.

700. ¿Cuántas personas hacen parte del hogar, incluyéndose usted?

701.	702.	703.	704.	705.	706.	707.	708.	709.	710.	711.	712.	713.	714.
No. Orden	Nombre	Apellidos	¿Cuál es la edad en años cumplidos de...? Encuestado(a): Para menores de 1 año registre 00	¿Cuál es la edad en años cumplidos de...? Encuestado(a): 1. Cédula de ciudadanía 2. Cédula de extranjería 3. Tarjeta de identidad 4. Pasaporte 5. No tiene 6. No sabe 7. No sabe 8. No sabe 9. No sabe 10. No sabe 11. No sabe 12. No sabe 13. No sabe 14. No sabe 15. No sabe 16. No sabe 17. No sabe	¿Cuál es la edad en años cumplidos de...? Encuestado(a): 1. Cédula de ciudadanía 2. Cédula de extranjería 3. Tarjeta de identidad 4. Pasaporte 5. No tiene 6. No sabe 7. No sabe 8. No sabe 9. No sabe 10. No sabe 11. No sabe 12. No sabe 13. No sabe 14. No sabe 15. No sabe 16. No sabe 17. No sabe	¿Cuál es la edad en años cumplidos de...? Encuestado(a): 1. Cédula de ciudadanía 2. Cédula de extranjería 3. Tarjeta de identidad 4. Pasaporte 5. No tiene 6. No sabe 7. No sabe 8. No sabe 9. No sabe 10. No sabe 11. No sabe 12. No sabe 13. No sabe 14. No sabe 15. No sabe 16. No sabe 17. No sabe	¿Cuál es la edad en años cumplidos de...? Encuestado(a): 1. Cédula de ciudadanía 2. Cédula de extranjería 3. Tarjeta de identidad 4. Pasaporte 5. No tiene 6. No sabe 7. No sabe 8. No sabe 9. No sabe 10. No sabe 11. No sabe 12. No sabe 13. No sabe 14. No sabe 15. No sabe 16. No sabe 17. No sabe	¿Cuál es la edad en años cumplidos de...? Encuestado(a): 1. Cédula de ciudadanía 2. Cédula de extranjería 3. Tarjeta de identidad 4. Pasaporte 5. No tiene 6. No sabe 7. No sabe 8. No sabe 9. No sabe 10. No sabe 11. No sabe 12. No sabe 13. No sabe 14. No sabe 15. No sabe 16. No sabe 17. No sabe	¿Cuál es la edad en años cumplidos de...? Encuestado(a): 1. Cédula de ciudadanía 2. Cédula de extranjería 3. Tarjeta de identidad 4. Pasaporte 5. No tiene 6. No sabe 7. No sabe 8. No sabe 9. No sabe 10. No sabe 11. No sabe 12. No sabe 13. No sabe 14. No sabe 15. No sabe 16. No sabe 17. No sabe	¿Cuál es la edad en años cumplidos de...? Encuestado(a): 1. Cédula de ciudadanía 2. Cédula de extranjería 3. Tarjeta de identidad 4. Pasaporte 5. No tiene 6. No sabe 7. No sabe 8. No sabe 9. No sabe 10. No sabe 11. No sabe 12. No sabe 13. No sabe 14. No sabe 15. No sabe 16. No sabe 17. No sabe	¿Cuál es la edad en años cumplidos de...? Encuestado(a): 1. Cédula de ciudadanía 2. Cédula de extranjería 3. Tarjeta de identidad 4. Pasaporte 5. No tiene 6. No sabe 7. No sabe 8. No sabe 9. No sabe 10. No sabe 11. No sabe 12. No sabe 13. No sabe 14. No sabe 15. No sabe 16. No sabe 17. No sabe	¿Cuál es la edad en años cumplidos de...? Encuestado(a): 1. Cédula de ciudadanía 2. Cédula de extranjería 3. Tarjeta de identidad 4. Pasaporte 5. No tiene 6. No sabe 7. No sabe 8. No sabe 9. No sabe 10. No sabe 11. No sabe 12. No sabe 13. No sabe 14. No sabe 15. No sabe 16. No sabe 17. No sabe	¿Cuál es la edad en años cumplidos de...? Encuestado(a): 1. Cédula de ciudadanía 2. Cédula de extranjería 3. Tarjeta de identidad 4. Pasaporte 5. No tiene 6. No sabe 7. No sabe 8. No sabe 9. No sabe 10. No sabe 11. No sabe 12. No sabe 13. No sabe 14. No sabe 15. No sabe 16. No sabe 17. No sabe
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													



260815_EnquestaProductoresRAC_010

VIII. PUNTO DE GEORREFERENCIACIÓN Y OBSERVACIONES

801. ENCUESTADOR(A): ¿Dónde realizó la encuesta?	<table border="1"> <tr> <td>1. Predio</td> <td>1. ☐</td> </tr> <tr> <td>2. Lugar de convocatoria</td> <td>2. ☐</td> </tr> <tr> <td>3. Otro, ¿cuál?</td> <td>3. ☐</td> </tr> </table>	1. Predio	1. ☐	2. Lugar de convocatoria	2. ☐	3. Otro, ¿cuál?	3. ☐																
1. Predio	1. ☐																						
2. Lugar de convocatoria	2. ☐																						
3. Otro, ¿cuál?	3. ☐																						
802. Latitud (grados decimales, estructura: ±ddd.dddd) <i>ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 99</i>	<table border="1"> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td>↓</td> </tr> </table>											↓											
										↓													
803. Longitud (grados decimales, estructura: ±ddd.dddd) <i>ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 99</i>	<table border="1"> <tr> <td>-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td>↓</td> </tr> </table>	-										↓											
-										↓													
804. Altitud (a.s.n.m.) <i>ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 9999</i>	<table border="1"> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td>↓</td> </tr> <tr> <td colspan="11">Signo:</td> </tr> </table>											↓	Signo:										
										↓													
Signo:																							
805. ENCUESTADOR(A): Realice las observaciones de la encuesta termine:																							

"Muchas gracias"



260819_EncuestaProductoresPAC_010

QUANTITATIVE SURVEY – BLACKBERRY FARMERS 2019



PAC MUESTREO ANUAL ENCUESTA A PRODUCTORES DE MORA

ENCUESTADOR(A): Recuerde leer, diligenciar y hacer firmar el consentimiento informado a la persona.

CONTROL OPERATIVO

1. Número de identificación muestral (NIM) o ID			
2. Departamento y municipio de la encuesta	a. Departamento:	b. Municipio:	
3. Nombre de la vereda:			
4. Encuestador(a):	Identificación:		
5. Fecha de la encuesta	a. Año	2 0 1 9	b. Mes
7. Resultado de la encuesta	1. Completa	1. ☐	8. No fue necesario utilizar
	2. Incompleta	2. ☐	9. Cambió de residencia a otro municipio
	3. Rechazo	3. ☐	10. Evacuado con otro NIM
	4. Datos de localización incompletos	4. ☐	11. Ya no hace parte del PAC
	5. Cambio de residencia sin ubicación precisa	5. ☐	12. Nunca ha sido parte del PAC
	6. Ausente temporal o permanente	6. ☐	13. Ocupado
	7. Vivienda desocupada	7. ☐	14. Otro ¿Cuál?

ENCUESTADOR(A): Si seleccionó alguna de las opciones 2 a 7 d, pase a la pregunta 805 a comentarios finales y termine la encuesta.

I. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

ENCUESTADOR(A): Señor(s), vamos a comenzar la encuesta con unas preguntas sobre algunos datos del predio.

124. ¿Cuál es la forma de tenencia de la tierra de este predio?	1. Propia	1. ☐	7. Adjudicatario o comunero	7. ☐
	2. Arriendo	2. ☐	8. Territorio colectivo	8. ☐
	3. Aparcería	3. ☐	9. Resguardo indígena	9. ☐
	4. Usufructo	4. ☐	10. Otra forma de tenencia ¿Cuál?	10. ☐
	5. Comodato	5. ☐	11. No sabe	11. ☐
	6. Ocupación de hecho	6. ☐		
124.a	¿Cuál es el área total de su finca? (en hectáreas) ENCUESTADOR(A): No importa si el productor tiene varias fincas, indique solo por el área de la finca donde se encuentra ubicada el lote PAC) hectáreas			
125.	¿Usted reside en la finca donde está ubicada su unidad productiva de Mora? Si 1. ☐ → 130 No 2. ☐ ↓			
126.	¿En dónde se encuentra ubicado su lugar de residencia? a. Departamento b. Municipio c. Vereda o corregimiento			
127.	¿Tiene acceso a energía en su lugar de residencia? ENCUESTADOR(A): acceso a energía para utilizar sus electrodomésticos, bombillas de su vivienda Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 130			
128.	a. Eléctrica	a. ☐		
	b. Solar a través de paneles	b. ☐		
	c. Planta de diesel, leonora, petróleo o gasolina	c. ☐		
	d. Otra, ¿Cuál?	d. ☐		
129.	Durante los últimos 30 días, en un día promedio ¿durante cuántas horas continuas dispone de energía en su lugar de residencia? ENCUESTADOR(A): Cualquier modalidad de energía horas			
130.	¿Tiene acceso a energía en su finca? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 201			

***ENCUESTADOR(A):** acceso a energía para utilizar sus electrodomésticos, bombillas de su vivienda y manejo de equipos de procesamiento (por ejemplo, picadoras)

131. ¿Qué tipo de energía tiene en su finca?

a. Eléctrica a. ☐
b. Solar a través de paneles b. ☐
c. Planta de diesel, kerosene, petróleo o gasolina c. ☐
d. Otra, ¿Cuál? d. ☐

132. Durante los últimos 30 días, en un día promedio ¿durante cuántas horas continuas dispone de energía en su finca?

ENCUESTADOR(A): Cualquier modalidad de energía horas

II. INFORMACIÓN SOBRE EL CULTIVO DE MORA

***ENCUESTADOR(A):** Señor(a), vamos hablar del cultivo de **Mora** que tiene en su finca

201. ¿Tiene plantas de **Mora** en su finca? Si 1. ☐ → 203 No 2. ☐ ↓

202. ¿Por qué no tiene plantas de **Mora** en su finca?

1. No ha tenido dinero para la siembra 1. ☐
2. Está en la etapa de preparación el suelo 2. ☐
3. Exceso de lluvia 3. ☐
4. Escasez de agua 4. ☐
5. No lo considera un buen negocio en este momento 5. ☐
6. Plagas y/o enfermedades 6. ☐
7. Otro, ¿cuál? 7. ☐ → Cap VI

203. ¿Cuántas variedades del cultivo de **Mora** tiene en su finca? variedades

204. ¿Cuál o cuáles son las variedades del cultivo de **Mora** que tiene en su finca?

***ENCUESTADOR(A):** Si la persona no recuerda el nombre de alguna variedad, escriba "Sin información".

a. Castilla a. ☐
b. Otro, ¿Cuál? b. ☐

205. ¿Quién o quienes tomaron la decisión de sembrar **Mora**?

a. Usted (beneficiario) a. ☐
b. Cónyuge b. ☐
c. Hijo(s) c. ☐
d. Hija(s) d. ☐
e. Padre e. ☐
f. Madre f. ☐
g. Otro (mujer), ¿cuál? g. ☐
h. Otro (hombre), ¿cuál? h. ☐

206. ¿Cuál es el área existente de **Mora** en su finca (en hectáreas)? hectáreas

207. ¿Cuál es el total de plantas de **Mora** sembradas en su finca? plantas

208. ¿Cuál es la distancia de siembra del lote con mayor área? (metros x metros) x

209. ¿Usted realizó siembras nuevas del cultivo de **Mora** durante los últimos 12 meses? Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 211

210. Aplicó las siguientes prácticas:

a. Preparación del terreno Si 1. ☐ No 2. ☐
b. Curvas a nivel Si 1. ☐ No 2. ☐
c. Siembra (distanciamiento) Si 1. ☐ No 2. ☐

***ENCUESTADOR(A):** Señor(a), ahora vamos a hablar del cultivo de **Mora** desde la intervención realizada por el PAC

211. ¿Tiene plantas de **Mora** en su lote PAC? Si 1. ☐ → 213 No 2. ☐ ↓

212. ¿Por qué no tiene plantas de **Mora** en su lote PAC?

1. No ha tenido dinero para la siembra 1. ☐
2. Está en la etapa de preparación el suelo 2. ☐
3. Exceso de lluvia 3. ☐
4. Escasez de agua 4. ☐
5. No lo considera un buen negocio en este momento 5. ☐
6. Otro, ¿cuál? 6. ☐ → 216

213. ¿Cuál es el área existente de **Mora** en su lote PAC (en hectáreas)? hectáreas

214. ¿En los últimos 12 meses cuál es el total de plantas sembrados de **Mora** en el lote PAC? plantas



3399 15 EncuestaProductores_PAC III

2



231.	De ese volumen de producción total en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje vendió?	%
233.	De ese volumen de producción total en los últimos 12 meses, ¿qué porcentaje perdió?	%
234.	ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 216, ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa Mora?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 300
235.	¿Se encuentra en producción el cultivo de Mora en su parcela demostrativa?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 300
236.	¿Cuál fue el volumen de producción total en los últimos 12 meses en su parcela demostrativa ? (kilogramo de fruta fresca) ENCUESTADOR(A): Si hubo más de una casaca, haga la sumatoria en la última, teniendo cuidado de convertir todo a la misma unidad de medida (kg de fruta fresca). ¿qué le suma es la producción de Mora, debe ser mayor que 0.	↓

III. INFORMACIÓN SOBRE VENTA DEL CULTIVO DE MORA

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las VENTAS del cultivo de Mora en los últimos 12 meses.			
300.	¿En los últimos 12 meses usted realizó alguna venta de Mora?	Si 1. ☐ → 302 No 2. ☐ ↓	
301.	1. No encontró comercializador	2. ☐	→ 313
	2. No tuvo volumen para comercializar	3. ☐	
	ENCUESTADOR(A): Corroboré con p229		
	3. No cumplió con los estándares de calidad del mercado	4. ☐	
	4. Todo se fue para autoconsumo	5. ☐	
	7. Otro, ¿Cuál?	7. ☐	



2020-19 Encuesta Producción F&C III

ENCUESTADOR(A) Señor(a), ahora vamos hablar de las VENTAS del cultivo de Mora en los últimos 12 meses.									
302.	303.	304.	305.	306.	307.	308.	309.	310.	312.
¿A quiénes le vendió la producción de Mora en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No	¿Cuál es el nombre(s) del/los comprador/es? 1. Si 2. No → 306	¿En los últimos 12 meses ha tenido algún acuerdo con...? 1. Si 2. No → 306	¿Qué tipo de acuerdos ha tenido en los últimos 12 meses con...? a. Prima/Bono b. Sobreprecio por calidad c. Cualquier otro acuerdo verbal d. Cualquier otro acuerdo escrito	¿... le exige algún estándar de calidad en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 308	¿Cuál(es) estándar(es) de calidad le exigen los compradores de...? a. Estándar de tamaño b. Estándar de peso c. Estándar de forma d. Estándar de contenido de humedad e. Estándar niveles de cadmio f. Escala Brix, niveles de azúcar g. Otro, ¿cuál?	¿... le exige alguna certificación en los últimos 12 meses? 1. Si 2. No → 310	¿Cuál(es) certificación(es) le exigen por...? a. GlobalGAP b. UTZ/Rainforest Alliance c. Fair Trade d. Certified Organic e. ICA (BPA) f. INVIMA (ISO) g. ICONTEC (NTC1262) h. Otro, ¿cuál?	¿Cuál fue la cantidad Mora vendida en los últimos 12 meses a los compradores de...? 1. _____	¿Cuál fue el precio promedio por kilogramo de fruta fresca? \$1. _____
a. Asociación a la que está afiliado 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 306	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 308	a b c d e f g	1. ☐ → 2. ☐ → 310	a b c d e f g h	1. _____	\$1. _____
b. Organización social y/o gremio (Cooperativa, AEC, Comité de productores, etc.) 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 306	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 308	a b c d e f g	1. ☐ → 2. ☐ → 310	a b c d e f g h	1. _____	\$1. _____
c. Excedente 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 306	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 308	a b c d e f g	1. ☐ → 2. ☐ → 310	a b c d e f g h	1. _____	\$1. _____
d. Intermediario 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 306	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 308	a b c d e f g	1. ☐ → 2. ☐ → 310	a b c d e f g h	1. _____	\$1. _____
e. Procesador 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 306	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 308	a b c d e f g	1. ☐ → 2. ☐ → 310	a b c d e f g h	1. _____	\$1. _____
f. Mercado local (calentía, tienda de barrio, supermercados, feria directa) 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 306	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 308	a b c d e f g	1. ☐ → 2. ☐ → 310	a b c d e f g h	1. _____	\$1. _____
g. Otro, ¿cuál? 1. ☐ → 2. ☐ →		1. ☐ → 2. ☐ → 306	a b c d	1. ☐ → 2. ☐ → 308	a b c d e f g	1. ☐ → 2. ☐ → 310	a b c d e f g h	1. _____	\$1. _____



230816 EncuestaProductores_PAZ_010

Durante los últimos 12 meses hubo factores que pudieron afectar o beneficiar su cultivo. A continuación, le voy a leer una serie de factores. Dígame si lo afectó o lo benefició, y en qué grado.			
ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.			
	I. ¿... lo benefició o lo afectó?		II. ¿En qué grado?
	1. ☐ Benefició	2. ☐ Afectó	3. ☐ N/A
	1. ☐ Bajo	2. ☐ Medio	3. ☐ Alto
313.	a. Sequía/verano excesivo	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. ☐ Bajo 2. ☐ Medio 3. ☐ Alto
	b. Temperatura	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. ☐ Bajo 2. ☐ Medio 3. ☐ Alto
	c. Cantidad de horas de luz del sol	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. ☐ Bajo 2. ☐ Medio 3. ☐ Alto
	d. Prácticas culturales (ejemplo podas, desyerbas)	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. ☐ Bajo 2. ☐ Medio 3. ☐ Alto
	e. Mano de obra	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. ☐ Bajo 2. ☐ Medio 3. ☐ Alto
	f. Otro, ¿cuál?	1. ☐ Benefició 2. ☐ Afectó 3. ☐ N/A	1. ☐ Bajo 2. ☐ Medio 3. ☐ Alto
Durante los últimos 12 meses hubo factores que pudieron afectar su cultivo. A continuación, le voy a leer una serie de factores. Dígame si lo afectó o no, y en qué grado.			
ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.			
	I. ¿... lo afectó?		II. ¿En qué grado?
	1. ☐ Sí	2. ☐ No	1. ☐ Bajo 2. ☐ Medio 3. ☐ Alto
314.	a. Inundación/lluvia excesiva	1. ☐ Sí 2. ☐ No	1. ☐ Bajo 2. ☐ Medio 3. ☐ Alto
	b. Viento	1. ☐ Sí 2. ☐ No	1. ☐ Bajo 2. ☐ Medio 3. ☐ Alto
	c. Lluvia/verano a destiempo	1. ☐ Sí 2. ☐ No	1. ☐ Bajo 2. ☐ Medio 3. ☐ Alto
	d. Plagas y/o enfermedades	1. ☐ Sí 2. ☐ No	1. ☐ Bajo 2. ☐ Medio 3. ☐ Alto
	e. Disponibilidad de insumos	1. ☐ Sí 2. ☐ No	1. ☐ Bajo 2. ☐ Medio 3. ☐ Alto
	f. Otro, ¿cuál?	1. ☐ Sí 2. ☐ No	1. ☐ Bajo 2. ☐ Medio 3. ☐ Alto
315.	¿Qué tipo de riego implementa en este cultivo? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	1. Aspersión	Si 1. ☐ No 2. ☐
		2. Goteo	Si 1. ☐ No 2. ☐
		3. Gravedad	Si 1. ☐ No 2. ☐
		4. Ninguno (lluvia)	Si 1. ☐ No 2. ☐
		5. Manual o por mateo	Si 1. ☐ No 2. ☐
316.	En cuántos de los últimos 12 meses, ¿este cultivo contó con disponibilidad de agua para su desarrollo?	Meses:	
317.	¿Su cultivo de Mora tiene algún área que se inunda por lo menos una vez al año?	Si 1. ☐ No 2. ☐	323
318.	En los últimos 12 meses, ¿cuántos meses estuvo inundada alguna área de su cultivo de Mora?	Meses:	
319.	¿Qué porcentaje del área de su cultivo de Mora se inunda por lo menos una vez al año?	%	
320.	¿Qué porcentaje del área de su lote PAC se inunda?	%	
321.	En los últimos 12 meses, ¿tuvo área perdida en su cultivo de Mora por inundación?	Si 1. ☐ No 2. ☐	323
322.	¿Qué porcentaje?	%	
323.	¿Quién toma las decisiones de qué sembrar, cuándo sembrar, qué insumos aplicar? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	1. El hombre	1. ☐
		2. La mujer	2. ☐
		3. Ambos	3. ☐
324.	¿Quién toma las decisiones de cuándo y cómo vender? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	1. El hombre	1. ☐
		2. La mujer	2. ☐
		3. Ambos	3. ☐



IV. INFORMACIÓN SOBRE PRÁCTICAS Y BUENAS PRÁCTICAS APLICADAS AL CULTIVO DE MORA

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ahora vamos a hablar de las **PRÁCTICAS/BUENAS PRÁCTICAS** en cultivo de **Mora** en los últimos 12 meses.

	400.	401.	402.	403.	404.	405.	406.	407.	408.
PRÁCTICAS	Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su THSA?	¿Por qué no la implementó? a. Es muy costosa b. Requiere más mano de obra c. La parcela que se ofreció de implementar d. No conoce la práctica e. No hay disponibilidad de herramientas e insumos recurrentes f. Porque no se necesita g. Otro, ¿Cuál?	¿En cuántas hectáreas del área existente del cultivo implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 205	¿Por qué decidió implementar la práctica? a. La ley b. El momento productivo c. Reduce costos d. Se lo recomendó el asesante técnico del PAC e. Lo aprendió en la parcela demostrativa f. Otra medida de iniciativa propia g. Otra, ¿Cuál?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta práctica en su lote PAC?	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del lote PAC implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 213	ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 216 ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa Mora?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó esta práctica en su parcela demostrativa?	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en la parcela demostrativa implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 217
a. Enmiendas (Encalado): No por planta sino en todo el terreno, con análisis de suelo solo si lo necesita.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐ ↓ Pase a opción b	hectáreas	a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas
b. Tutorado: Colocar soporte, espaldera a la planta para guiarla.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐ ↓ Pase a opción c	hectáreas	a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas
c. Podas de formación: Eliminar las ramas extras para darle a la planta la formación deseada, normalmente se dejan entre 5 y 10 ramas por planta.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐ ↓ Pase a opción d	hectáreas	a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas
d. Podas fitosanitarias: Quitar las ramas secas/enfermas.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐ ↓ Pase a opción e	hectáreas	a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas
e. Podas de mantenimiento: Quitar las ramas que ya produjeron fruto para estimular el brote de ramas productivas y el engrosamiento de ramas armazas y secundarias.	Si 1 ☐ → 402 No 2 ☐ → 401	a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐ ↓ Pase a opción f	hectáreas	a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ☐	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas	Si 1 ☐ → 407 No 2 ☐ ↓	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓	hectáreas



230819 Encuesta Productores PAC 2019

7

	400.	401.	402.	403.	404.	405.	406.	407.	408.
PRACTICAS	Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su finca?	¿Por qué no la implementó? a. Es muy costosa b. Requiere más mano de obra c. Le parece que es difícil de implementar d. No conoce la práctica e. No hay disponibilidad de herramientas o insumos necesarios f. Porque no se necesita g. Otro, ¿Cuál?	¿En cuántas hectáreas del área existente del cultivo implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en p206	¿Por qué decidió implementar la práctica? a. Es fácil b. Incrementa producción c. Reduce costos d. Se lo recomendó el asistente técnico del PAC e. Lo aprendí en la parcela demostrativa f. Me la recomendó la propia g. Otro, ¿cuál?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su lote PAC? ENCUESTADOR(A): La respuesta en debe ser 1. Si en 211	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en el cultivo del lote PAC implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 213	ENCUESTADOR(A): Revise la pregunta 216 ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa? Mora?	Durante los últimos 12 meses ¿implementó en su parcela demostrativa la práctica?	¿En cuántas hectáreas del área sembrada en la parcela demostrativa implementó la práctica? ENCUESTADOR(A): El área debe ser menor o igual a la reportada en 217
f. Desinfección de herramientas: Desinfectar con cloro o yodo toda herramienta utilizada en las podas, como las tijeras podadoras.	Si 1. ☐ → 402 No 2. ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ↓ Pase a opción g	hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓ hectáreas	Si 1. ☐ → 407 No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓ hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓ hectáreas	
g. Fertilización química: - DAP, UREA, KCl fraccionado.	Si 1. ☐ → 402 No 2. ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ↓ Pase a opción h	hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓ hectáreas	Si 1. ☐ → 407 No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓ hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓ hectáreas	
h. Control de malezas (manual o mecánico): Evitar consistencia de malezas.	Si 1. ☐ → 402 No 2. ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ↓ Pase a opción i	hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓ hectáreas	Si 1. ☐ → 407 No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓ hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓ hectáreas	
i. Monitoreo de plagas y enfermedades: Para definir el uso del agroquímico permitido según criterio técnico de incidencia.	Si 1. ☐ → 402 No 2. ☐ → 401	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g ↓ Pase a opción p500	hectáreas	☐ a ☐ b ☐ c ☐ d ☐ e ☐ f ☐ g	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓ hectáreas	Si 1. ☐ → 407 No 2. ☐ ↓	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓ hectáreas	Si 1. ☐ → No 2. ☐ ↓ hectáreas	

V. COSTOS DEL CULTIVO DE MORA

ENCUESTADOR(A): Señoral, ahora vamos a hablar de los COSTOS del cultivo de Mora durante los últimos 12 meses.			
500.	¿Cuáles fueron los costos (sin incluir mano de obra) en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca? <i>ENCUESTADOR(A): No reporte costos de mano de obra en esta pregunta</i>	a. Preparación de suelos (servicio o maquinaria)	\$
		b. Semilla	\$
		c. Material de siembra (sustrato, bolsas)	\$
		d. Fertilizantes (Urea, Inple 15, etc.)	\$
		e. Pesticidas (Insecticidas, fungicidas, herbicidas, etc.)	\$
		f. Otros agroquímicos (desinfectantes de herramientas)	\$
		g. Riego (insumos únicamente, ej. combustible, mantenimiento)	\$
		h. Postcosecha-procesamiento (Mermelada)	\$
		i. Transporte (Fletes. Incluir costo de transporte de insumos y de producción)	\$
		j. Gastos financieros (comisión, intereses sobre préstamos)	\$
k. Otros gastos (alquiler de implementos-herramientas, servicio de maquinaria o herramientas, materiales, canastillas, combustible, listones para tutorados, alambres, pita, cal, servicios públicos, etc.)	\$		
501.	ENCUESTADOR(A): ¿La sumatoria de costos reportados de la p500a a la p500k es igual a cero?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 502.a
502.	En los últimos 12 meses, ¿Cuál fue la razón principal por la cual no tuvo costos de insumos, materiales u otros diferentes a mano de obra en su cultivo de Mora?	1. Todos los materiales e insumos son de donación	1. ☐
		2. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque considera que no es rentable	2. ☐
		3. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque considera que el cultivo sólo requiere mano de obra	3. ☐
		4. No invirtió en insumos, materiales u otro costo porque no cuenta con los recursos	4. ☐
		5. Otro- ¿Cuál?	5. ☐
502.a	Costos mano de obra preparación del suelo en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca:	a. ¿Usó mano de obra pagada en preparación del suelo en este cultivo?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 503
		b. ¿Prepara el suelo en forma manual?	Si 1. ☐ No 2. ☐
		c. Número de jornales (H)	
		d. Número de jornales (M)	
		e. Costo del jornal (por persona por día)	\$



200019 ENCUESTO PRODUCTORES F&C VII

TIPO DE COSTO		503.	504.	505.	506.
		¿Tuvo algún costo por siembra?	Número de jornales (H) *ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999	Número de jornales (M) *ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999	Costo del jornal por persona por día (jornal a todo costo) *ENCUESTADOR(A): Si no conoce el costo del jornal escriba 9
a.	Mano de obra para siembra en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓			\$
b.	Mano de obra para fertilizantes en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓			\$
c.	Mano de obra para fumigación en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓			\$
d.	Mano de obra para limpias/aporque en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓			\$
e.	Mano de obra para podas en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓			\$
f.	Mano de obra para cosecha en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓			\$
g.	Mano de obra por otro concepto en los últimos 12 meses en el cultivo de Mora en su finca	Si 1 ☐ → No 2 ☐ ↓			\$
507.	*ENCUESTADOR(A): ¿El productor(a) respondió "1.Sí" en 502a o respondió "1.Sí" en alguna de las opciones de la pregunta 503? Si 1 ☐ → 509 No 2 ☐ ↓				
508.	En los últimos 12 meses, ¿Cuál fue la razón principal por la cual no tuvo costos de mano de obra en su cultivo de la Mora ?	1. Todo fue mano de obra no paga 2. Considera que con la mano de obra no paga propia y/o familiar es suficiente 3. No cuenta con los recursos para pagar mano de obra 4. Mingas con vecinos o colegas 5. Otro- ¿Cuál?			1. ☐ → 510 2. ☐ → 509 3. ☐ → 509 4. ☐ → 509 5. ☐ → 509
509.	¿Usó mano de obra no pagada para este cultivo en los últimos 12 meses? *ENCUESTADOR(A): Incluyendo al productor(a) Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → 512				
510.	¿Número de jornales de mano de obra no pagada (H) para este cultivo en los últimos 12 meses? *ENCUESTADOR(A): Incluyendo al productor(a)	*ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999			
511.	¿Número de jornales de mano de obra no pagada (M) para este cultivo en los últimos 12 meses? *ENCUESTADOR(A): Incluyendo al productor(a)	*ENCUESTADOR(A): Si no conoce el número de jornales escriba 999			
512.	Durante los últimos 12 meses, ¿ha recibido alguna donación para el cultivo de Mora de su finca? Si 1 ☐ ↓ No 2 ☐ → 601				
513.	¿Qué recibió?	a.	↓		
	b.	↓			
	c.	↓			
	d.	↓			
	e.	↓			



VI. SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIA TÉCNICA

ENCUESTADOR(A): Señora(a), ahora vamos a hablar de los SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIAS TÉCNICA

601.	¿Cómo se enteró del PAC? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. Asociación a la que pertenece	Si ☐ No ☐ 2	
		b. Vecinos y amigos	Si ☐ No ☐ 2	
		c. Alsidia	Si ☐ No ☐ 2	
		d. Familia	Si ☐ No ☐ 2	
		e. Otro, ¿Cuál?	Si ☐ No ☐ 2	
602.	Desde que comenzó el programa, ¿cuántas veces lo ha visitado el PAC en su finca?			
603.	Desde que comenzó el programa, ¿cuántos contactos ha tenido con el PAC? (Contacto: Capacitaciones, visitas, charlas)			
604.	¿Ha participado en capacitaciones o días de campo de PAC (Financ. o ejecutivo)?	Si ☐ No ☐ 2	→ 615	
605.	¿Dónde se han realizado las capacitaciones o días de campo? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. En su finca	Si ☐ No ☐ 2	
		b. En su finca que es parcela demostrativa	Si ☐ No ☐ 2	
		ENCUESTADOR(A): Verifique la respuesta con la reportada en 216. ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa?		
		c. En otra finca de la comunidad		
		d. En parcela demostrativa ubicada en otra finca		
		e. En salón (asociación, JAC, Colegio, etc.)		
		f. Otro, ¿Cuál?	Si ☐ No ☐ 2	
606.	ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 605 marcó algún "Si" en la opción b o d "parcelas demostrativas"	Si ☐ No ☐ 2	→ 612	
607.	¿Para qué considera usted que son útiles las parcelas demostrativas? ENCUESTADOR(A): Espere respuesta	a. Para aprender	a. ☐	
		b. Para intercambiar experiencias productivas	b. ☐	
		c. Para ver en que nos ayudan	c. ☐	
		d. Para socializar	d. ☐	
		e. Otro, ¿Cuál?	e. ☐	
608.	¿Usted ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa?	1. Si, todo	☐ → 609	
		2. Algunas cosas	☐ → 610	
		3. No, nada	☐ → 610	
609.	¿Por qué ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa? ENCUESTADOR(A): mencione, como máximo, las dos principales razones	a. Las buenas prácticas aprendidas son económicas de aplicar	a. ☐	
		b. Me han donado o he podido adquirir los insumos o herramientas necesarias para ello	b. ☐	
		c. Le ha entendido bien al técnico/extensionista sus explicaciones o enseñanzas sobre buenas prácticas	c. ☐	
		d. Las sesiones de capacitación en la parcela demostrativa han sido suficientes para aprender la práctica enseñada	d. ☐	
		e. Las características del lote donde está la parcela demostrativa son muy PARECIDAS a las de mi finca	e. ☐	
		f. Otra, ¿Cuál?	f. ☐	
		610.	¿Cuáles son las razones por las cuales NO ha podido aplicar en su finca TODO lo aprendido en la parcela demostrativa, o las razones por las cuales SOLO ha podido aplicar ALGUNAS COSAS ? ENCUESTADOR(A): en cualquiera de los dos casos, mencione como máximo las dos principales razones.	a. Las buenas prácticas aprendidas NO son económicas de aplicar
b. NO me han donado o NO he podido adquirir los insumos o herramientas necesarias para ello	b. ☐			
c. NO le ha entendido bien al técnico/extensionista sus explicaciones o enseñanzas sobre buenas prácticas	c. ☐			
d. Las sesiones de capacitación en la parcela demostrativa NO han sido suficientes para aprender la práctica enseñada	d. ☐			
e. Las características del lote donde está la parcela demostrativa son muy DIFERENTES a las de mi finca	e. ☐			
f. Otra, ¿Cuál?	f. ☐			
611.	De 1 a 5, donde 1 es no ha aprendido nada nuevo y 5 todo lo que ha aprendido es nuevo, ¿qué tanto ha aprendido con las capacitaciones dadas por PAC en las parcelas demostrativas? (1: No ha aprendido nada nuevo, 2: ha aprendido muy pocas cosas nuevas, 3: ha aprendido algunas cosas nuevas, 4: ha aprendido muchas cosas nuevas, 5: todo lo que ha aprendido es nuevo). ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.			1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐



239919 ENCUESTA PRODUCTORES PAC III

612.	ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 605 marcó 'No' en las opciones b y c "parcelas demostrativas"		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 615
613.	¿La escuchado o conoce las parcelas demostrativas del programa?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 615
614.	Por qué no ha asistido a la parcela demostrativa: ENCUESTADOR(A): Espere respuestas	a. Porque le queda muy lejos ☐ a b. Porque no lo han invitado ☐ b c. Porque no le queda tiempo ☐ c d. Por falta de interés ☐ d e. Porque no hay parcelas demostrativas (es otro modelo asistencia técnica directa, cuadrillas o rayadores) ☐ e f. Otro, ¿Cuál? ☐ f	
615.	ENCUESTADOR(A): Verifique la pregunta 216, ¿Actualmente, su finca cuenta con una parcela demostrativa?		Si 1. ☐ → 618 No 2. ☐ ↓
616.	En la mayoría de las veces, ¿qué medio de transporte utiliza para llegar a la parcela demostrativa donde se dan las capacitaciones de PAC?	1. Carro ☐ 1. ☐ → 617 2. Moto ☐ 2. ☐ → 617 3. Bus/taxi ☐ 3. ☐ → 617 4. Camello ☐ 4. ☐ → 617 5. Bicicleta ☐ 5. ☐ → 617 6. A pie ☐ 6. ☐ → 617 7. Otro, ¿Cuál? ☐ 7. ☐ → 617 8. No sabe donde está la parcela demostrativa ☐ 8. ☐ → 618	
617.	¿Cuánto tiempo se demora en llegar a la parcela demostrativa donde se dan las capacitaciones de PAC?		a. ☐ Horas b. ☐ Minutos
618.	Antes del Programa de Alianzas Comerciales (PAC), ¿recibió capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 627
619.	¿Qué tan frecuentemente recibía capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica antes de PAC?	1. Semanal ☐ 1. ☐ 2. Quincenal ☐ 2. ☐ 3. Mensual ☐ 3. ☐ 4. Bimensual ☐ 4. ☐ 5. Trimestral ☐ 5. ☐ 6. Semestral ☐ 6. ☐ 7. Una vez al año ☐ 7. ☐	
620.	¿Por parte de quién recibió esa capacitación/extensión/asistencia técnica? ENCUESTADOR(A): Leer opciones	a. Asociación a la que pertenece ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ b. Algún programa de USAID ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ c. Un programa de un país extranjero diferente a EEUU ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ d. Gobierno (ICA, SENA, Gobernaciones, Alcaldías, etc) ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ e. Vendedor de insumos ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ f. Procesador ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ g. Exportador ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ h. Comprador o intermediario ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ i. ONG ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ j. Organizaciones sociales y solidarias ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ k. Grupos (Cooperativas, comités, etc.) ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ l. Familiares, vecinos y/o amigos ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐ m. Otro, ¿Cuál? ☐ Si 1. ☐ No 2. ☐	



330919_EncuestasProductores_PAC_III

12

621.	ENCUESTADOR(A): ¿El productor respondió "SI" a las preguntas 604 y 618?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 627
622.	¿Considera usted que la capacitación/ extensión/acompañamiento o asistencia técnica que ha recibido de parte de PAC es diferente a las que usted ha recibido anteriormente?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 624
623.	a. Usted considera que la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida fue más frecuente ...	1.Por parte del PAC 2.Por parte de otros programas anteriores al PAC 3.Igual de frecuente	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐
	b. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida los asistentes quedaron más capacitados...	1.Por parte del PAC 2.Por parte de otros programas anteriores al PAC 3.Igual de capacitados	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐
	c. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida hay mayor integración de los miembros de la familia a las actividades productivas	1.Por parte del PAC 2.Por parte de otros programas anteriores al PAC 3.La integración es la misma	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐
	d. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más práctica...	1.Por parte del PAC 2.Por parte de otros programas anteriores al PAC 3.Es igual de práctica	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐
	e. Usted considera que con la capacitación / extensión / acompañamiento o asistencia técnica recibida es más aplicable...	1.Por parte del PAC 2.Por parte de otros programas anteriores al PAC 3.Es igual de aplicable	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐
624.	¿En el pasado o actualmente, ha participado en otros programas de capacitación y acompañamiento técnico, en donde implementen sistemas similares a las parcelas demostrativas?		Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 627
625.	¿Cuáles otros programas? (mencione máximo dos)		a. _____ b. _____
626.	a. Usted cree que el número de capacitaciones prácticas que ofrece el PAC es ...	1.Mayor al de otros programas 2.Menor al de otros programas 3.Igual al de otros programas	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐
	b. La asistencia técnica directa del PAC en cada predio es ...	1.Mayor a la de otros programas 2.Menor a la de otros programas 3.Igual a la de otros programas	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐
	c. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son ...	1.Más novedosas que las de otros programas 2.Menos novedosas que las de otros programas 3.Igual de novedosas que las de otros programas	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐
	d. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son ...	1.Más fáciles que las de otros programas 2.Menos fáciles que las de otros programas 3.Igual de fáciles que las de otros programas	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐
	e. Usted cree que las prácticas que enseña el PAC son ...	1.Más costosas que las de otros programas 2.Menos costosas que las de otros programas 3. Igual de costosas que las de otros programas	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐
ENCUESTADOR(A): Señoral, ahora vamos a hablar de los TÉCNICOS RESPONSABLES DE LOS SERVICIOS DE EXTENSIONISMO Y/O ASISTENCIAS TÉCNICA PAC			
627.	En una escala del 1 a 5, ¿qué tan satisfecho está de la(s) Capacitación(es), extensión, asistencia técnica recibida de PAC? (Escala: 1=Totalmente insatisfecho, 2=Algo insatisfecho, 3=Indiferente, 4=Satisfecho, 5=muy satisfecho)		1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
628.	ENCUESTADOR(A): Entregue la ficha de calificación con la escala.		
628.	Desde que está participando, ¿Qué ha recibido de PAC?	a. Asistencia técnica y/o capacitación b. Insumos (abono) c. Herramientas y/o equipos de protección d. Sistemas de riego e. Cal h. Otro, ¿Cual?	a. ☐ b. ☐ c. ☐ d. ☐ e. ☐ h. ☐
	ENCUESTADOR(A): Espere respuesta		



629.	¿Usted cree que ha logrado algún resultado con el acompañamiento de PAC?	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 631																								
630.	¿Qué resultado cree usted que ha logrado con el acompañamiento de PAC? *ENCUESTADOR(A): Escriba respuesta	<table border="1"> <tr><td>a. Ya estoy empezando a notar los cambios en los niveles de producción</td><td>a. ☐</td></tr> <tr><td>b. Ya estoy empezando a notar cambios en los niveles de ventas de mi finca</td><td>b. ☐</td></tr> <tr><td>c. Tener un mayor conocimiento sobre el manejo de mi finca</td><td>c. ☐</td></tr> <tr><td>d. Tener una asistencia técnica de mejor calidad</td><td>d. ☐</td></tr> <tr><td>e. Acceder a nuevas prácticas</td><td>e. ☐</td></tr> <tr><td>f. Cerrar negocios</td><td>f. ☐</td></tr> <tr><td>g. Lograr un mejor precio de venta</td><td>g. ☐</td></tr> <tr><td>h. Lograr nuevos compradores de mis productos</td><td>h. ☐</td></tr> <tr><td>i. Lograr nuevos compradores de los productos de la organización</td><td>i. ☐</td></tr> <tr><td>j. Fortalecer la organización de productores de la cual hago parte</td><td>j. ☐</td></tr> <tr><td>k. Otro, ¿Cuál?</td><td>k. ☐</td></tr> </table>	a. Ya estoy empezando a notar los cambios en los niveles de producción	a. ☐	b. Ya estoy empezando a notar cambios en los niveles de ventas de mi finca	b. ☐	c. Tener un mayor conocimiento sobre el manejo de mi finca	c. ☐	d. Tener una asistencia técnica de mejor calidad	d. ☐	e. Acceder a nuevas prácticas	e. ☐	f. Cerrar negocios	f. ☐	g. Lograr un mejor precio de venta	g. ☐	h. Lograr nuevos compradores de mis productos	h. ☐	i. Lograr nuevos compradores de los productos de la organización	i. ☐	j. Fortalecer la organización de productores de la cual hago parte	j. ☐	k. Otro, ¿Cuál?	k. ☐		
a. Ya estoy empezando a notar los cambios en los niveles de producción	a. ☐																									
b. Ya estoy empezando a notar cambios en los niveles de ventas de mi finca	b. ☐																									
c. Tener un mayor conocimiento sobre el manejo de mi finca	c. ☐																									
d. Tener una asistencia técnica de mejor calidad	d. ☐																									
e. Acceder a nuevas prácticas	e. ☐																									
f. Cerrar negocios	f. ☐																									
g. Lograr un mejor precio de venta	g. ☐																									
h. Lograr nuevos compradores de mis productos	h. ☐																									
i. Lograr nuevos compradores de los productos de la organización	i. ☐																									
j. Fortalecer la organización de productores de la cual hago parte	j. ☐																									
k. Otro, ¿Cuál?	k. ☐																									
631.	*ENCUESTADOR(A): Verifique en el listado de la muestra si este productor(a) se ha beneficiado de algún proyecto de mejoramiento de infraestructura (vías, puentes, etc.) del PAC.	Si 1. ☐ ↓ No 2. ☐ → 633																								
632.	Con las vías de acceso mejoradas o por mejorar por el Programa, ¿Qué beneficios adicionales ha tenido o tendrá? *ENCUESTADOR(A): Leer opciones	<table border="1"> <tr><td>a. Disminución de los tiempos de viaje</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>b. Disminución de los costos de transporte</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>c. Mayor oferta de medios de transporte</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>d. Los productos llegan frescos y menos estropeados a los mercados locales (mantener la calidad de los productos del campo al mercado)</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>e. Valorización del predio</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>f. Mejora/facilita el acceso a la finca</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>g. Motiva a hacer mayor inversión en su finca</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>h. Motiva a la comunidad a continuar con los mantenimientos viales</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>i. Motiva a los gobiernos locales a ampliar la red de mejoramiento vial</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>j. Se evidencia transparencia en el manejo de los recursos</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>k. Hay mayor participación comunitaria</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> <tr><td>l. Otro, ¿cuál?</td><td>Si 1. ☐ No 2. ☐</td></tr> </table>	a. Disminución de los tiempos de viaje	Si 1. ☐ No 2. ☐	b. Disminución de los costos de transporte	Si 1. ☐ No 2. ☐	c. Mayor oferta de medios de transporte	Si 1. ☐ No 2. ☐	d. Los productos llegan frescos y menos estropeados a los mercados locales (mantener la calidad de los productos del campo al mercado)	Si 1. ☐ No 2. ☐	e. Valorización del predio	Si 1. ☐ No 2. ☐	f. Mejora/facilita el acceso a la finca	Si 1. ☐ No 2. ☐	g. Motiva a hacer mayor inversión en su finca	Si 1. ☐ No 2. ☐	h. Motiva a la comunidad a continuar con los mantenimientos viales	Si 1. ☐ No 2. ☐	i. Motiva a los gobiernos locales a ampliar la red de mejoramiento vial	Si 1. ☐ No 2. ☐	j. Se evidencia transparencia en el manejo de los recursos	Si 1. ☐ No 2. ☐	k. Hay mayor participación comunitaria	Si 1. ☐ No 2. ☐	l. Otro, ¿cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐
a. Disminución de los tiempos de viaje	Si 1. ☐ No 2. ☐																									
b. Disminución de los costos de transporte	Si 1. ☐ No 2. ☐																									
c. Mayor oferta de medios de transporte	Si 1. ☐ No 2. ☐																									
d. Los productos llegan frescos y menos estropeados a los mercados locales (mantener la calidad de los productos del campo al mercado)	Si 1. ☐ No 2. ☐																									
e. Valorización del predio	Si 1. ☐ No 2. ☐																									
f. Mejora/facilita el acceso a la finca	Si 1. ☐ No 2. ☐																									
g. Motiva a hacer mayor inversión en su finca	Si 1. ☐ No 2. ☐																									
h. Motiva a la comunidad a continuar con los mantenimientos viales	Si 1. ☐ No 2. ☐																									
i. Motiva a los gobiernos locales a ampliar la red de mejoramiento vial	Si 1. ☐ No 2. ☐																									
j. Se evidencia transparencia en el manejo de los recursos	Si 1. ☐ No 2. ☐																									
k. Hay mayor participación comunitaria	Si 1. ☐ No 2. ☐																									
l. Otro, ¿cuál?	Si 1. ☐ No 2. ☐																									
633.	<table border="1"> <tr> <td></td> <td>i. En los últimos doce meses, a causa de la intervención del programa ha decidido invertir en _____?</td> <td>ii. ¿cuánto le costo _____?</td> </tr> <tr> <td>a. Adquirir más tierra</td> <td>1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓</td> <td>\$ </td> </tr> <tr> <td>b. Ampliar sus áreas de siembra</td> <td>1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓</td> <td>\$ </td> </tr> <tr> <td>c. Adquirir maquinaria y herramientas (guadaña, tijeras, fumigadoras)</td> <td>1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓</td> <td>\$ </td> </tr> <tr> <td>d. Adquirir equipos y/o batería para el procesamiento de mora (marmita, mesones, autoclave para esterilizar, clasificadora, empaquetadora, otros)</td> <td>1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓</td> <td>\$ </td> </tr> <tr> <td>e. Otro, ¿cuál?</td> <td>1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓</td> <td>\$ </td> </tr> </table>		i. En los últimos doce meses, a causa de la intervención del programa ha decidido invertir en _____?	ii. ¿cuánto le costo _____?	a. Adquirir más tierra	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$	b. Ampliar sus áreas de siembra	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$	c. Adquirir maquinaria y herramientas (guadaña, tijeras, fumigadoras)	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$	d. Adquirir equipos y/o batería para el procesamiento de mora (marmita, mesones, autoclave para esterilizar, clasificadora, empaquetadora, otros)	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$	e. Otro, ¿cuál?	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$							
	i. En los últimos doce meses, a causa de la intervención del programa ha decidido invertir en _____?	ii. ¿cuánto le costo _____?																								
a. Adquirir más tierra	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$																								
b. Ampliar sus áreas de siembra	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$																								
c. Adquirir maquinaria y herramientas (guadaña, tijeras, fumigadoras)	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$																								
d. Adquirir equipos y/o batería para el procesamiento de mora (marmita, mesones, autoclave para esterilizar, clasificadora, empaquetadora, otros)	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$																								
e. Otro, ¿cuál?	1. Si ☐ → 2. No ☐ ↓	\$																								



VII. COMPOSICIÓN DEL HOGAR Y PARTICIPACIÓN EN EL PAC

ENCUESTADOR(A): Señor(a), ya para terminar, vamos a hablar sobre cómo está compuesto su hogar.

700. ¿Cuántas personas hacen parte del hogar, incluyéndose usted?

701.	702.	703.	704.	705.	706.	707.	708.	709.	710.	711.	712.	713.	714.
No. Orden	Nombres	Apellidos	¿Cuáles la edad, en años cumplidos en el día?	Encuestador(a): Aplique solo a personas de 12 años y más. Tipo de documento de identidad: 1. Cédula de Ciudadanía 2. Cédula de extranjería 3. Tarjeta de Identidad 4. Registro civil 5. No tiene → 707 6. No sabe → 707	Número de documento de identidad	¿Cuál es el parentesco de cada uno de los miembros del hogar? 1. Jefe de Hogar 2. Conyugue o compañero(a) 3. Hijo o hija 4. Padres 5. Hermanos 6. Nietos 7. Otros familiares 8. Otros no familiares 9. Vecino o amiga 10. Abuelo(a) 11. Tío(a) 12. Sobrino(a) 13. Primo(a) 14. Servicio doméstico 15. Otros servicios domésticos 16. Otro familiar 17. Otro no familiar	¿Cuál es el sexo de cada uno de los miembros del hogar? 1. Masculino 2. Femenino	¿Cuál es el nivel de escolaridad de cada uno de los miembros del hogar? 1. Sin escolaridad 2. Básica primaria 3. Básica secundaria 4. Media 5. Técnico(a) 6. Universitario(a) 7. Posgrado 8. Otro	Encuestador(a): Aplique solo a personas de 5 años y más. ¿Cuál es el nivel de escolaridad de cada uno de los miembros del hogar? 1. Sin escolaridad 2. Básica primaria 3. Básica secundaria 4. Media 5. Técnico(a) 6. Universitario(a) 7. Posgrado 8. Otro	Encuestador(a): Aplique solo a personas de 5 años y más. ¿Cuál es el nivel de escolaridad de cada uno de los miembros del hogar? 1. Sin escolaridad 2. Básica primaria 3. Básica secundaria 4. Media 5. Técnico(a) 6. Universitario(a) 7. Posgrado 8. Otro	Encuestador(a): Aplique solo a personas de 12 años y más. ¿Cuál es el nivel de escolaridad de cada uno de los miembros del hogar? 1. Sin escolaridad 2. Básica primaria 3. Básica secundaria 4. Media 5. Técnico(a) 6. Universitario(a) 7. Posgrado 8. Otro	Encuestador(a): Aplique solo a personas de 12 años y más. ¿Cuál es el nivel de escolaridad de cada uno de los miembros del hogar? 1. Sin escolaridad 2. Básica primaria 3. Básica secundaria 4. Media 5. Técnico(a) 6. Universitario(a) 7. Posgrado 8. Otro	Encuestador(a): Aplique solo a personas de 12 años y más. ¿Cuál es el nivel de escolaridad de cada uno de los miembros del hogar? 1. Sin escolaridad 2. Básica primaria 3. Básica secundaria 4. Media 5. Técnico(a) 6. Universitario(a) 7. Posgrado 8. Otro
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													



230816_EnuestaProductores_PAC_810

35

VIII. PUNTO DE GEORREFERENCIACIÓN Y OBSERVACIONES

801.	ENCUESTADOR(A): ¿Dónde realizó la encuesta?	<table border="1"> <tr> <td>< Predio</td> <td>1. ☐</td> </tr> <tr> <td>2. Lugar de convocatoria</td> <td>2. ☐</td> </tr> <tr> <td>3. Otro, ¿cuál?</td> <td>3. ☐</td> </tr> </table>	< Predio	1. ☐	2. Lugar de convocatoria	2. ☐	3. Otro, ¿cuál?	3. ☐
< Predio	1. ☐							
2. Lugar de convocatoria	2. ☐							
3. Otro, ¿cuál?	3. ☐							
802.	Latitud (grados decimales, estructura: ±ddd.dddd) ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 99	<table border="1"> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td>↓</td> </tr> </table>						↓
					↓			
803.	Longitud (grados decimales, estructura: ±ddd.dddd) ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 99	<table border="1"> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td>↓</td> </tr> </table>						↓
					↓			
804.	Altitud (a.s.n.m.) ENCUESTADOR(A): si no registra el punto marcar 9999	<table border="1"> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td>↓</td> </tr> </table>					↓	
				↓				
805.	ENCUESTADOR(A): Realice las observaciones de la encuesta termine:							

"Muchas gracias"

QUALITATIVE SURVEY – SOCIAL MAPPING

Programa de Alianzas Comerciales	Guía cartografía social 1 hora
Beneficiarios del programa, miembros de asociaciones de las cadenas productivas	Duración: 3 horas

Luego del grupo de discusión y el refrigerio se reúne nuevamente el grupo.

Se le muestra el mapa de la región.

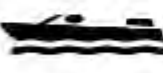
Por grupos de acuerdo con las cadenas (cacao, café, lácteos, frutales) y uno para infraestructura se les pide que ubiquen los siguientes elementos en el mapa.

	Nombre de la asociación.
	Número de asociados.
	Qué veredas cubre

	Nombre de la asociación.
	Número de asociados.
	Qué veredas cubre

	Nombre de la asociación.
	Número de asociados.
	Qué veredas cubre

	Nombre de la asociación.
	Número de asociados.
	Qué veredas cubre

	Nombre de la asociación. Número de asociados Qué veredas cubre
	Dónde se encuentra la parcela demostrativa ¿A qué cadena pertenece? ¿Qué actividades realizan? ¿Quiénes participan?
	¿Dónde se encuentra? ¿Qué capacidad tiene? ¿A que veredas beneficia?
	Tiempo de transporte. Distancia. Capacidad de carga Costos.
	Tiempo de transporte. Distancia. Capacidad de carga Costos.
	Tiempo de transporte. Distancia. Capacidad de carga Costos.
	Tiempo de transporte. Distancia. Capacidad de carga Costos.



Tiempo de transporte, Distancia.
Capacidad de carga
Costos.



Aliado comercial.
Transformación del producto.
Distancia



Obras pequeña infraestructura o infraestructura productiva



Obras mejoramiento vial. ¿Participación comunidad? ¿Participación PAC? ¿Gobiernos locales?
Mejoras tiempo, costos, seguridad.



Tipo de empaque.
Reutilizable/ no reutilizable.
Costos.

1. Preguntas tener en cuenta: Logística cadenas:

- 1.1. ¿Qué tipo de transportes utiliza? (tracción animal, vehículos de dos ruedas, de cuatro, otros) ¿Hay suficiente capacidad de transporte en la zona? (Condición y disponibilidad de vehículos)
- 1.2. ¿Hay suficiente capacidad de transporte en la zona? (Condición y disponibilidad de vehículos) ¿Qué costo tiene?
- 1.3. ¿Qué impacto cree que tiene el transporte y la logística en el precio de sus productos?
- 1.4. ¿Qué tipo de empaques y/o embalajes utiliza para su carga?

1.5. Si le fuéramos a seguir el rastro a su producto de principio (campo) a fin (consumidor), ¿Cómo sería ese proceso?

1.6. ¿Qué impacto cree que tienen los diferentes transportes en la calidad del producto?

2.. Preguntas tener en cuenta: Vías de acceso e infraestructura

2.1. ¿En su vereda se ha desarrollado algún proyecto de mejoramiento de infraestructura (vías, puentes, centros de acopio, sistemas de riego, cadenas de frío)?

2.2. ¿El proyecto fue socializado y concertado con la comunidad? ¿Cómo fue el proceso? ¿Qué dificultades se presentaron, como se superaron?

2.3. ¿Han participado en la construcción de la vía asociaciones productivas, JAC, Consejos comunitarios o Resguardos Indígenas? ¿De qué manera?

2.4. ¿Qué beneficios ha traído para su comunidad los proyectos de infraestructura? (tiempos de viaje, costos transporte, oferta medios de transporte, valorización predio, acceso finca, participación comunitaria, apoyo gobiernos locales)

2.5. ¿Qué tipo de infraestructura productiva se ha construido o fortalecido en su región?

2.6. ¿Cómo ha participado la comunidad en su construcción?

2.7. ¿Qué beneficios ha traído para la asociación y para la comunidad?

2.8. De acuerdo con su experiencia ¿cómo calificaría el apoyo del programa PAC en obras de infraestructura y por qué?

Una vez los participantes ubican todos los elementos en el mapa se procede a la presentación de cada uno de los grupos. Uno por cadena y uno por vías e infraestructura.

Duración 10 minutos por grupo.

QUALITATIVE SURVEY – TECHNICAL TRAINERS

Programa de Alianzas Comerciales	Guía entrevista semi estructurada: extensionistas
Responsable capacitación y acompañamiento técnico municipal.	Duración: 1 horas

Presentación

Mi nombre es.... y hago parte de SEI consultores. Actualmente nos encontramos realizando una investigación independiente sobre el Programa de Alianzas Comerciales. Para nosotros es muy importante conocer sus percepciones, opiniones y recomendaciones, no existen respuestas buenas o malas, nos interesa conocer su experiencia. Sus datos y opiniones son confidenciales y solamente van a ser usados para efectos de la investigación. ¿Podemos comenzar? ¿Podemos grabar la conversación para tener un registro y no perder la información?

1. Antecedentes.
 - 1.1. ¿Brevemente cual es su formación académica y vinculación con la región?
 - 1.2. ¿Cuáles han sido tradicionalmente los principales productos de la región?
 - 1.3. ¿Cómo se vinculo al Programa de Alianzas Comerciales?
2. Desarrollo programa.
 - 2.1. ¿Cómo fue el inicio del programa? ¿Cómo llegaron a los beneficiarios y asociaciones productivas?
 - 2.2. ¿Cómo describiría el proceso del programa?
 - 2.3. ¿Qué acciones desarrolla actualmente?
3. Parcelas demostrativas.
 - 3.1. ¿En que consiste la metodología de parcelas demostrativas?
 - 3.2. ¿Cómo se escogieron a los beneficiarios que tendrían parcelas demostrativas?
 - 3.3. ¿Qué compromisos adquirieron (productores, técnicos y organizaciones)? ¿los han cumplido?
 - 3.4. ¿Qué diferencias encuentra en cuanto al uso de buenas prácticas agrícolas entre productores de parcelas demostrativas y las demás unidades productivas?
 - 3.5. ¿Cómo se da la transferencia de conocimiento entre parcelas demostrativas y los demás productores?
 - 3.6. ¿Qué temas tratan?
 - 3.7. ¿Cuáles son las principales inquietudes que los productores plantean?
 - 3.8. ¿Cuáles son sus principales fortalezas y dificultades?

4. Productividad y comercialización.
 - 4.1. ¿En qué medida el programa PAC ha mejorado la productividad de la región?
 - 4.2. ¿Ha mejorado la calidad de los productos?
 - 4.3. ¿Ha mejorado el precio de venta de los productos?
 - 4.4. ¿Ha mejorado su comercialización?
 - 4.5. ¿Existen alianzas comerciales? ¿Con quienes? ¿Desde cuándo?
 - 4.6. ¿Han logrado llegar a nuevos mercados?
 - 4.7. ¿Qué obras de infraestructura ha realizado PAC en la región?
 - 4.8. ¿Qué cambios ha producido la infraestructura en términos de tiempo, costos y medios de transporte?
5. Recomendaciones PAC.
 - 5.1. ¿Cuáles son las principales fortalezas del programa de alianzas comerciales?
 - 5.2. ¿Cuáles son las principales dificultades de PAC?
 - 5.3. ¿Qué recomendaciones haría para mejorar programa?
6. Paz y legalidad
 - 6.1. ¿Para los habitantes de la región los PAC puede ser una alternativa a los cultivos ilícitos?
 - 6.2. ¿En qué medida el programa PAC ha contribuido para el fortalecimiento institucional en el territorio?
 - 6.3. ¿En qué medida los proyectos productivos han contribuido a la construcción de una cultura de paz y legalidad en el municipio?
 - 6.4. ¿Considera que el PAC ha contribuido a mejorar la seguridad en su municipio y región?

QUALITATIVE SURVEY – INFRASTRUCTURE

Programa de Alianzas Comerciales	Guía entrevista semi estructurada: obras de infraestructura
Beneficiarios obras de infraestructura, comité ejecutor, Juntas de Acción Comunal	Duración: 1 hora.

Presentación

Mi nombre es.... y hago parte de SEI consultores. Actualmente nos encontramos realizando una investigación independiente sobre el Programa de Alianzas Comerciales. Para nosotros es muy importante conocer sus percepciones, opiniones y recomendaciones; no existen respuestas buenas o malas, nos interesa conocer su experiencia. Sus datos y opiniones son confidenciales y solamente van a ser usados para efectos de la investigación. ¿Podemos comenzar? ¿Podemos grabar la conversación para tener un registro y no perder la información?

A medida que vamos conversando, vamos a ubicar en este mapa (mapa del municipio) los aspectos más relevantes que ustedes me cuenten, que los vamos a representar con estas calcumánias (se muestran calcumánias con diferentes cadenas productivas, infraestructura, centros de acopio, parcelas demostrativas).

1. Antecedentes.
 - 1.1. A que organización pertenece y que vinculación ha tenido con la obra (JAC, veedor, comité ejecutor)
 - 1.2. En sus palabras ¿en que consiste el Programa de Alianzas Comerciales?
 - 1.3. ¿Cuál o cuales obras han sido intervenidas por el PAC? ¿Podemos visitarlas?
2. Planeación.
 - 2.1. ¿Cómo se dio el contacto con PAC?
 - 2.2. ¿Por qué se priorizó esta obra de infraestructura?
 - 2.3. ¿Qué papel cumplió la comunidad en la formulación del proyecto?
 - 2.4. ¿Cómo era la vía antes de realizar el proyecto de infraestructura?
3. Ejecución proyecto de infraestructura.
 - 3.1. ¿Cómo fue la ejecución del proyecto?
 - 3.2. ¿Cómo fue la participación del Gobierno Nacional? (ejemplo plan SO/S1)
 - 3.3. ¿Qué papel cumplió el Gobierno local en la obra?
 - 3.4. ¿Qué papel tuvieron las JAC en la ejecución de la obra?
 - 3.5. ¿Qué función cumplió la comunidad durante la ejecución de la obra?
 - 3.6. ¿Qué dificultades se presentaron? ¿Cómo se resolvieron?
4. Cambios generados.
 - 4.1. ¿Qué cambios trajo para su comunidad la ejecución de este proyecto de infraestructura?
 - 4.2. ¿Cómo ha cambiado el tiempo de desplazamiento?

- 4.3. ¿Han cambiado los medios de transporte? (tracción animal, vehículos de dos ruedas, de cuatro, camiones, otros)
- 4.4. ¿Se ha dado alguna variación en el costo del transporte (carga y pasajeros)? ¿Cuánto costaba antes, cuánto cuesta ahora?
- 4.5. ¿Se han dado cambios en la frecuencia del transporte?
- 4.6. ¿Cómo se realiza el mantenimiento de la vía? ¿Qué papel juega la comunidad?
- 4.7. ¿En que medida la obra de infraestructura ha mejorado la comercialización de los productos de la región? ¿Cómo era antes, como es ahora?
- 4.8. ¿La comunidad tiene alguna participación en el mantenimiento de la obra?
- 4.9. ¿La obra generó una mayor relación de solidaridad y pertenencia para la comunidad?
5. Recomendaciones.
 - 5.1. ¿Existe mayor presencia institucional a partir de la obra de infraestructura?
 - 5.2. ¿Considera que este tipo de proyectos pueden ser replicados en otros lugares del municipio, del departamento? ¿Qué se necesita para hacerlos posibles?
 - 5.3. ¿Qué recomendaciones hace a PAC para un mejorar el componente de infraestructura?

QUALITATIVE SURVEY – DEMONSTRATIVE PLOTS

Programa de Alianzas Comerciales	Guía entrevista semi estructurada: parcelas demostrativas
Beneficiarios parcelas demostrativas	Duración: 1 horas

Presentación

Mi nombre es... y hago parte de SEI consultores. Actualmente nos encontramos realizando una investigación independiente sobre el Programa de Alianzas Comerciales. Para nosotros es muy importante conocer sus percepciones, opiniones y recomendaciones, no existen respuestas buenas o malas, nos interesa conocer su experiencia. Sus datos y opiniones son confidenciales y solamente van a ser usados para efectos de la investigación. ¿Podemos comenzar? ¿Podemos grabar la conversación para tener un registro y no perder la información?

1. Antecedentes.

- 1.1. ¿Cuáles son las principales actividades productivas de su finca? ¿Desde hace cuánto tiempo?
- 1.2. ¿Cuál es la principal actividad económica de la región? ¿ha variado en el tiempo?
- 1.3. Antes de la llegada de PAC ¿que otros programas existían en la región en los cuales usted participó?

2. Relación PAC.

- 2.1. ¿Cómo se enteró del programa PAC?
- 2.2. ¿Por qué su finca fue elegida como parcela demostrativa?
- 2.3. ¿Qué compromisos adquirió?

3. Buenas prácticas agropecuarias.

- 3.1. ¿Qué tipo de asistencia técnica recibió o está recibiendo? ¿durante cuánto tiempo? ¿por parte de quién?
- 3.2. Podemos visitar su parcela y nos va contando como fue la implementación de buenas prácticas, tanto sus logros como sus dificultades.
- 3.3. Para café, cacao, frutales: poda de formación, poda de mantenimiento, control fitosanitario, control de malezas.
- 3.4. Para lácteos: División sostenible praderas, rotación potreros, higiene (lavado ubres y manos), vacunación, parásitos, mastitis.
- 3.5. ¿Ha mejorado la productividad? ¿Han disminuido los costos?
- 3.6. ¿Ha mejorado la calidad? ¿Ha mejorado el precio de venta de su producto?

- 3.7. ¿Qué técnicas utilizan para el manejo de residuos?
- 3.8. ¿Qué técnicas utilizan para el riego y conservación de fuentes hídricas?
4. Capacitación y replicación del conocimiento.
 - 4.1. ¿Cuántas personas se han capacitado en su parcela demostrativa (aproximadamente)? ¿Quiénes participan en ellas?
 - 4.2. ¿Con qué frecuencia son las visitas?
 - 4.3. ¿Qué temas tratan? Nos puede hacer una breve descripción de como se hace.
 - 4.4. ¿Cuáles son las principales inquietudes que los productores le plantean?
 - 4.5. ¿Los productores capacitados han aplicado los conocimientos aprendidos en sus fincas? ¿Qué dificultades tienen para aplicar las buenas prácticas? ¿Qué resultados han obtenido? Me puede dar uno o varios ejemplos.
5. Comercialización y logística
 - 5.1. ¿Qué tipo de transportes utiliza? (tracción animal, vehículos de dos ruedas, de cuatro, otros) ¿Hay suficiente capacidad de transporte en la zona? (Condición y disponibilidad de vehículos)
 - 5.2. ¿Hay suficiente capacidad de transporte en la zona? (Condición y disponibilidad de vehículos) ¿Qué costo tiene?
 - 5.3. ¿Qué impacto cree que tiene el transporte y la logística en el precio de sus productos, en términos de tiempo y costos?
 - 5.4. ¿Qué tipo de empaques y/o embalajes utiliza para su carga?
 - 5.5. Si le fuéramos a seguir el rastro a su producto de principio (campo) a fin (consumidor), ¿Cómo sería ese proceso?
 - 5.6. ¿A quién vendió la producción? (asociación, intermediario, exportador, procesador, mercado local)
 - 5.7. ¿Qué tanto han variado los precios en el último año? ¿existe algún acuerdo de precios con los compradores?
 - 5.8. ¿Cuáles estándares de calidad les exigieron?
 - 5.9. ¿Por medio de PAC ha logrado llegar a nuevos mercados?
6. Recomendaciones y cierre.
 - 6.1. ¿Cuáles son las principales fortalezas del programa de alianzas comerciales?
 - 6.2. ¿Cuáles son las principales dificultades de PAC?
 - 6.3. ¿Qué recomendaciones haría para mejorar programa?

QUALITATIVE SURVEY – COMMERCIAL ALLIES

Programa de Alianzas Comerciales Empresas relacionadas con el Programa Alianzas Comerciales	Guía entrevista semi estructurada Duración: 45 minutos

Presentación

Mi nombre es... y hago parte de SEI consultores. Actualmente nos encontramos realizando una investigación independiente sobre el Programa de Alianzas Comerciales. Para nosotros es muy importante conocer sus percepciones, opiniones y recomendaciones, no existen respuestas buenas o malas, nos interesa conocer su experiencia. Sus datos y opiniones son confidenciales y solamente van a ser usados para efectos de la investigación. ¿Podemos comenzar? ¿Podemos grabar la conversación para tener un registro y no perder la información?

1. Introducción

- 1.1. ¿Cuál es su formación y función en la empresa?
- 1.2. ¿A qué se dedica la empresa?

2. Relación Programa Alianzas Productivas

- 2.1. ¿Me podría decir en sus propias palabras qué es el Programa de Alianzas Comerciales (PAC)?
- 2.2. ¿Cómo describiría el apoyo recibido por PAC?
- 2.3. ¿Cuál ha sido su relación y rol con el Programa? ¿Cuánto lleva? ¿Cómo se contactó su empresa con PAC?

3. Relación asociaciones

- 3.1. ¿Con cuántas y cuáles asociaciones de productores trabaja actualmente en el marco de este Programa?
- 3.2. ¿Qué limitaciones ha identificado? ¿cómo se han solucionado?
- 3.3. ¿Qué factores de éxito ha identificado?
- 3.4. ¿Cuál es el perfil de las asociaciones? ¿principales fortalezas y debilidades?

4. Proceso

- 4.1. ¿Qué necesidades de su empresa le ha dado respuesta el PAC?
- 4.2. ¿Qué mecanismo usa para establecer relación directa con los productores?
- 4.3.
- 4.4. ¿En términos de calidad, volumen, precios y en general la proveeduría que se podría mejorar?
- 4.5. ¿Qué cambios a generado el programa en cuanto a las prácticas agrícolas de los beneficiarios?

4.6. ¿En términos de relación con las comunidades y el territorio qué impacto identifica?

5. Comercialización

5.1. ¿Cuál es la cadena y/o destino final del producto?

5.2. ¿Ese mercado es nuevo o existía con anterioridad?

5.3. ¿Qué estándares de calidad son exigidos por el mercado?

5.4. ¿Qué nuevos mercados se han abierto a partir de la alianza comercial?

6. Recomendaciones y cierre

6.1. ¿Había trabajado anteriormente con otro programa de USAID o agencia de cooperación? ¿cuál? ¿en qué se diferencia este Programa de otros?

6.2. ¿Qué tipo de contrapartidas o apoyos ha dado en el marco del desarrollo de los proyectos?

6.3. ¿Una vez terminado el periodo de implementación del PAC cómo se garantiza la continuidad de la relación con los productores?

6.4. ¿En qué medida los proyectos productivos apoyados por PAC han contribuido a la construcción de una cultura de paz y legalidad en el municipio?

6.5. De acuerdo a su experiencia de trabajo con PAC ¿cómo calificaría la labor realizada por el programa y por qué?

QUALITATIVE SURVEY – PUBLIC SERVANTS

Programa de Alianzas Comerciales	Guía entrevista semi estructurada
Entidades del Gobierno Nacional y territorial relacionadas con el Programa Alianzas Comerciales	Duración: 45 minutos

Presentación

Mi nombre es... y hago parte de SEI consultores. Actualmente nos encontramos realizando una investigación independiente sobre el Programa de Alianzas Comerciales. Para nosotros es muy importante conocer sus percepciones, opiniones y recomendaciones, no existen respuestas buenas o malas, nos interesa conocer su experiencia. Sus datos y opiniones son confidenciales y solamente van a ser usados para efectos de la investigación. ¿Podemos comenzar? ¿Podemos grabar la conversación para tener un registro y no perder la información?

1. Introducción

1.1. ¿Cuál es su formación y cargo que desempeña?

2. Relación Programa Alianzas Productivas.

2.1. ¿Me podría decir en sus propias palabras qué es el Programa de Alianzas Comerciales (PAC)?

2.2. ¿Cómo describiría los servicios de PAC?

2.3. ¿Cuál ha sido su relación y rol con el Programa? ¿Cuánto lleva? ¿Cómo se contactó su empresa con PAC?

2.4. ¿Qué mecanismo usa para establecer relación y comunicación con el Programa? ¿Existen instancias de coordinación entre su entidad y el PAC?

2.5. ¿Cómo se acordó el trabajo entre su entidad y el Programa?

2.6. ¿Qué proyectos productivos han sido apoyados por PAC en su región? ¿Qué cambios en cuanto a la productividad se han generado?

2.7. ¿Cómo ha mejorado la intervención de PAC la comercialización?

2.8. ¿Cuáles son las principales asociaciones en su municipio? ¿En qué medida la intervención de PAC ha logrado fortalecer los procesos asociativos?

2.9. ¿Han llegado nuevas empresas a comprar los productos de la región? ¿Cómo ha sido la participación de los intermediarios para la comercialización de los productos?

- 2.10. ¿Qué proyectos de mejoramientos de vías se han realizado con el apoyo de PAC? ¿Dónde quedan? ¿Qué efectos han tenido sobre las comunidades?
 - 2.11. ¿Qué tipo de infraestructura productiva (centros de acopio, beneficiaderos, cuartos fríos) se ha construido o mejorado con el apoyo de PAC?
 - 2.12. ¿Qué efectos ha tenido la intervención de PAC en la región?
 - 2.13. ¿Cuál es el plan de sostenibilidad planteada una vez termine las intervenciones el Programa?
 - 2.14. ¿Existen redes o articulación entre su entidad, el Programa y empresas u otras entidades de Gobierno? (Ej. Planes de desarrollo con enfoque territorial (PDET), Plan integral de sustitución de cultivos ilícitos (PNIS), ART, Unidad de víctimas)
3. Recomendaciones y cierre:
 - 3.1. ¿Cuáles son los principales logros del PAC?
 - 3.2. ¿Cuáles son los principales retos que afronta a futuro?
 - 3.3. ¿Qué cambios a traído el programa a la comunidad?
 - 3.4. ¿En qué medida los proyectos productivos han contribuido a la construcción de una cultura de paz y legalidad en el municipio?
 - 3.5. ¿Considera que el PAC ha contribuido a mejorar la seguridad en su municipio y región?

QUALITATIVE SURVEY – REGIONAL MANAGER

Programa de Alianzas Comerciales	Guía entrevista semi estructurada
Gerente regional PAC	Duración: 45 minutos

1. Introducción.
 - 1.1. ¿Cuál es su formación profesional?
 - 1.2. ¿Cómo ingreso al programa PAC?
2. Llegada PAC a la región.
 - 2.1. ¿Hace cuánto tiempo llega el programa a la región?
 - 2.2. ¿Qué cadenas fueron priorizadas? ¿Por qué?
 - 2.3. ¿Existe diferencias para el desarrollo del programa a nivel de municipios?
 - 2.4. ¿Existe diferencias para el desarrollo del programa a nivel de cadenas?
3. Asociaciones.
 - 3.1. ¿Con cuales asociaciones trabaja actualmente?
 - 3.2. ¿Cómo se hizo el contacto?
 - 3.3. ¿Qué compromisos adquirieron?
4. Asistencia técnica.
 - 4.1. ¿Qué tipo de asistencia técnica se ha brindado a los beneficiarios?
 - 4.2. ¿Cuántas parcelas demostrativas se han implementado?
 - 4.3. ¿Qué tipo de capacitación se ha brindado a los beneficiarios? ¿Cómo es la metodología?
 - 4.4. ¿Han notado mejoras en términos de calidad, volumen de producción o precio?
5. Comercialización.
 - 5.1. ¿Cuáles son los principales aliados comerciales en la región?
 - 5.2. ¿Cómo fueron contactados?
 - 5.3. ¿Qué rol cumplen en los procesos de comercialización?
 - 5.4. ¿Se han logrado abrir nuevos mercados?
6. Vías e infraestructura.
 - 6.1. ¿Qué obras de vías e infraestructura se han desarrollado en el municipio?
 - 6.2. ¿Por qué fueron priorizadas? ¿Cuéntenos sobre el proceso?
 - 6.3. ¿Qué rol cumplió la comunidad en la realización de la obra? (veedurías ciudadanas, Juntas de Acción Comunal, organizaciones de base)
 - 6.4. ¿Cómo se dio la articulación con el gobierno local y con entes territoriales?
7. Cierre.
 - 7.1. ¿Qué experiencias le parecen significativas?
 - 7.2. ¿En qué aspectos se puede mejorar el programa?

QUALITATIVE SURVEY – DISCUSSION GROUPS

Programa de Alianzas Comerciales	Guía grupo de discusión
Beneficiarios del programa, miembros de asociaciones de las cadenas productivas	Duración: 2 horas

Presentación

Mi nombre es... y hago parte de SEI consultores. Actualmente nos encontramos realizando una investigación independiente sobre el Programa de Alianzas Comerciales. Para nosotros es muy importante conocer sus percepciones, opiniones y recomendaciones, no existen respuestas buenas o malas, nos interesa conocer su experiencia. Sus datos y opiniones son confidenciales y solamente van a ser usados para efectos de la investigación. ¿Podemos comenzar? ¿Podemos grabar la conversación para tener un registro y no perder la información?

Presentaciones participantes.

Me gustaría que iniciáramos presentándonos, el nombre, de qué vereda provienen, a qué asociación pertenecen, y qué es lo que más les gusta de su municipio.

1. Antecedentes.

- 1.1. ¿Me podría describir en sus propias palabras qué es el Programa de Alianzas Comerciales (PAC)?
- 1.2. ¿Cómo participa usted en este programa? ¿Cuánto tiempo lleva en el programa? ¿Cómo se enteró del PAC?
- 1.3. ¿Cuál fue su motivación para pertenecer al Programa de Alianzas Comerciales?
- 1.4. ¿A qué se comprometió con el programa PAC?

2. Proceso productivo

- 2.1. ¿Cuál es su principal actividad económica? ¿Cuál es su principal fuente de ingresos actualmente?
- 2.2. De las hectáreas que tiene su finca ¿Cuántas está dedicadas a proyectos PAC?
- 2.3. ¿El cultivo estaba antes de la llegada del programa PAC? ¿Cuánto tiempo llevaba usted trabajando con ese mismo cultivo?
- 2.4. ¿Qué apoyo ha recibido del PAC? (Preparación del suelo, siembra, fertilizantes, riego, procesamiento, transporte, mano de obra, Comercialización).
 - 2.4.1. Capacitación, formación, asistencia técnica, extensión agropecuaria (talleres, cursos, visitas)

- 2.4.2. Acceso a activos productivos e insumos: semillas, fertilizantes, maquinaria, riego, plantas transformadoras, secado
- 2.4.3. Recursos: capital semilla...
- 2.5. ¿Cuántos empleos directos genera su proyecto productivo? ¿Cuáles empleos indirectos ha generado su proyecto productivo? ¿Empleo familiar?
- 3. Asociatividad.
 - 3.1. En caso de que estén asociados. ¿Qué les parece bueno de estar asociado? ¿Qué les parece complicado de estar asociado?
 - 3.2. ¿Cómo se toman las decisiones en la asociación? ¿Qué temas se tratan?
 - 3.3. ¿Qué apoyo de PAC ha recibido para el fortalecimiento de la asociación?
 - 3.4. ¿Cuál es el rol de la asociación en la cadena productiva?
 - 3.5. ¿Con qué otras asociaciones y de qué manera se integran para lograr la cadena productiva?
 - 3.6. ¿Qué creen que es lo más importante para que una asociación funcione bien?
 - 3.7. ¿Cómo ha sido la participación de la mujer en las asociaciones? ¿Cómo ha sido la participación de los jóvenes?
 - 3.8. ¿Las asociaciones les han permitido acceder a certificaciones de calidad? ¿De qué manera se ha beneficiado al certificarse? ¿Tienen planes para el manejo del medio ambiente?
 - 3.9. De acuerdo a su experiencia ¿cuál es su percepción sobre el acompañamiento de PAC con relación a la asociatividad?
- 4. Asistencia técnica.
 - 4.1. Por parte de quién recibió asistencia técnica (asociaciones, PAC, ICA, SENA, alcaldías, gobernaciones, comprador, exportador, gremio, organizaciones sociales)
 - 4.2. ¿Desde el inicio del programa cuantas veces lo ha visitado PAC en su finca? ¿En que han consistido dichas visitas?
 - 4.3. ¿Me podría dar un ejemplo de un proyecto en el que haya resultado determinante la participación del programa PAC en asistencia técnica?
 - 4.4. ¿Ha participado en las capacitaciones o día de campo PAC? ¿Qué temas han tratado? ¿Como ha sido la metodología? ¿Qué conocimientos nuevos ha adquirido durante las capacitaciones? ¿Fueron evaluados? ¿Se han intercambiado experiencias productivas entre los participantes?
 - 4.5. ¿Conoce las parcelas demostrativas? ¿Qué efecto han tenido las parcelas demostrativas sobre los productores de la región?

- 4.6. ¿Qué resultado considera que ha logrado con el acompañamiento del PAC?
(niveles producción, conocimiento buenas prácticas, calidad asistencia técnica, acceso tecnología, mejor precio venta, nuevos compradores, fortalecer asociaciones de productores)
- 4.7. ¿Qué tipo de seguimiento y con qué frecuencia ha realizado el programa PAC?
- 4.8. De acuerdo a su experiencia ¿cuál es su opinión sobre la asistencia técnica y formación recibida por parte del programa PAC?
5. Comercialización.
 - 5.1. ¿Qué apoyo de PAC ha recibido para mejorar la comercialización?
 - 5.2. ¿A quién vendió la producción? ¿El comprador existía antes de la llegada de PAC?
¿Cómo ocurre la intervención de PAC cuando existen o no enlaces? (asociación, intermediario, exportador, procesador, mercado local)
 - 5.3. ¿Cuáles estándares de calidad les exigieron?
 - 5.4. ¿La asociación a la cual pertenece le ha permitido acceder a alianzas comerciales nacionales o internacionales?
 - 5.5. ¿Por medio de PAC ha logrado llegar a nuevos mercados?
6. Buenas prácticas.
 - 6.1. Durante este tiempo ha implementado buenas prácticas agrícolas.
 - 6.2. Café, Cacao, frutas: Poda de formación, poda de mantenimiento, control fitosanitario, control de malezas, manejo de residuos.
 - 6.3. Lácteos: División sostenible praderas, rotación potreros, higiene (lavado ubres y manos), vacunación, parásitos, mastitis.
 - 6.4. ¿Qué limitaciones tienen para ofrecer un producto de calidad? (conocimiento, instalaciones beneficio, empaque, transporte)

QUALITATIVE SURVEY – ETHNOGRAPHIC TOURS

Programa de Alianzas Comerciales	Guía recorridos etnográficos
Beneficiarios del programa, miembros de asociaciones, vecinos de obras de infraestructura, JAC, transportadores.	Duración: 4 horas

A partir de las entrevistas semi estructuradas a funcionarios locales y extensionistas, así como los grupos de discusión con representantes de asociaciones se representa en un mapa del municipio las principales actividades del Programa Alianzas Comerciales.

Tomando como base dicha representación espacial se diseñan tres rutas donde se llevará a cabo los recorridos etnográficos, teniendo el acompañamiento de una persona de la región que servirá como "guía" durante el recorrido. Se deben plantear dos recorridos, uno por cadenas productiva, que incluyen una entrevista in situ a las parcelas demostrativas (ver guía entrevista semi estructurada parcelas demostrativas), así como un recorrido por obras de infraestructura, que incluye una entrevista sobre el tema (ver guía entrevista semi estructurada infraestructura).



Información de análisis espacial.

Los recorridos etnográficos son muy importantes para obtener la información que servirá de insumo para el análisis espacial de la región. Durante el recorrido se tomarán fotos de los diferentes aspectos que se vayan encontrando: parcelas demostrativas, cultivos que han aplicado el conocimiento de PAC, cultivos que no lo han hecho, centros de acopio, centros de comercialización, obras de mejoramiento vial, puentes, cunetas. Es importante que la cámara tenga activado el GPS para que la información quede adecuadamente georreferenciada para su posterior análisis.

Entrevistas etnográficas.

Durante el recorrido se realizarán entrevistas etnográficas, tantas como sea posible, las cuales por definición no son estructuradas, parten de la observación e interacción directa entre el investigador y participante casual en su contexto natural. Son entrevistas cortas, no más de 10 minutos, que tratan sobre los cambios que perciben a partir de las actividades del programa.

Los participantes pueden ser: vecinos de las parcelas demostrativas, agricultores que han participado en el programa, vecinos de las obras de infraestructura, transportadores, habitantes de los centros poblados, pequeños comerciantes, docentes, población en general que puede no tener una relación directa con el programa pero que habita en su zona de influencia. Puede ser de utilidad georreferenciar la entrevista vinculándola con una fotografía.

Estudios de caso.

A partir de la información recolectada se elaborará un breve estudio de caso donde se de cuenta de los aspectos más significativos del recorrido. Los estudios de caso requieren la interacción e inmersión directa de los investigadores en cada una de las rutas seleccionadas, buscando acceder a las rutinas de la vida cotidiana y al significado que les dan a los procesos que ha generado el Programa de Alianzas Comerciales en su contexto particular. El investigador redactará un texto donde pueda dar cuenta del contexto (situación económica, geográfica y social de la zona); proceso (breve historia de como fue entendida por la comunidad la intervención de PAC); y lecciones aprendidas (cambios generados, dificultades, aprendizajes, sostenibilidad del proceso).

ANNEX 7: SOURCES OF INFORMATION

- Primary Information
 - o Quantitative Information Surveys
 - o Qualitative Information Surveys
 - o Geographic Information
- Secondary Information
 - o Producers' Survey 2018 and 2019
 - o National Agricultural Census 2014
 - o Fedesarrollo Baseline 2017
 - o PMA Work Plans 2018, 2019, 2020
 - o PMA Annual Reports
 - o PMA Quarterly Reports
 - o PMA AMEL Indicator



ANNEX 8: STATEMENT OF WORK

SCOPE OF WORK (SOW) FOR THE MID-TERM PERFORMANCE EVALUATION OF USAID/COLOMBIA PRODUCERS TO MARKET ALLIANCES (PMA)

September 2019

PURPOSE OF THE EVALUATION

The purpose of this mid-term performance evaluation is to assess various aspects of the Producers to Market Alliances (PMA) activity in order to provide useful insights to the current and future programming about the performance, effectiveness of model implemented, extent to which the development intervention affects and is affected by the regional context, and the grade in which current progress is outlining the basis for future sustainability.

In accomplishing this purpose will provide information and analysis on to what extend the Activity is advancing in its objectives of “[t]o improve the competitiveness of rural producers to respond to new and expanding market opportunities” in the targeted value chains, and in what extent the Activity “helps close business deals between producers and buyers to increase incomes of small farmers, including women heads of household and members of minority ethnic groups in rural municipalities that are important to achieving a sustainable and inclusive peace in Colombia”

The evaluation findings and conclusions must be constructed through evidence-based information, and formal analyses. This evaluation is not a performance auditory or intended to be a normative evaluation. The evaluation will support USAID/Colombia and PMA Implementing Partner (IP) accountability among stakeholders. The evaluation also must provide lessons learned and recommendations on specific dimension, including those on capacity or incentivizing changes in behaviors toward the Journey to Self-Reliance; recommendations will contribute to the stewardship of the PMA Activity, the achievement of its expected results, as well as providing input to help USAID/Colombia to make programming decisions. This evaluation is scheduled to start and develop near the PMA Activity midpoint period of performance. Its design and methodology must be replicable in order to be the point of departure for a future final performance evaluation, and in general, to comply with the methodological necessary rigor.



SUMMARY INFORMATION OF THE ACTIVITY

TABLE 66: ACTIVITY SNAPSHOT

ACTIVITY NAME: PRODUCERS TO MARKET ALLIANCE (PMA).		PERIOD OF PERFORMANCE: 03/03/2017 - 03/02/2022	
Contract No: AID-514-C-17-00002		Contracting Mechanism: Cost-Plus-Fixed-Fee (CPFF) contract.	
Total Estimated Cost (TEC): \$71,463,707		Contractor: FINTRAC Inc.	
Alignment to the USAID/Colombia Country Development Cooperation Strategy (CDCS) 2014-2018: DO 3: "Improved Conditions for Inclusive Rural Economic Growth". Intermediate Results: IR 3.3: "More effective producer associations benefitting smallholder farmers."		Sub-Purpose 1: Improved Domestic and Export Market Integration. Sub-Purpose 2: Expanded Value Chain Production. Sub-Purpose 3: Improved Market Efficiency through Infrastructure. Sub-Purpose 4: Learning, Knowledge Management, and Communications.	
Contracting Officer Representative (COR): Omar López Alternate Contracting Officer Representative: Laura López (MEL Specialist) Monitoring and Evaluation Specialist: Gustavo Vargas (Office of ENV and RED)		Evaluation Activity Manager (EAM): XXXXXXXXXX	



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

COLOMBIA

BACKGROUND

While Colombia's conflict-affected territories are home to resilient communities and entrepreneurial human capital, they have also long been plagued by illegal economies, violence, and underdevelopment. Precarious institutions and decades-long armed conflict have given rise to narco-trafficking, illegal mining, and trafficking in persons and arms, all which threaten stability, security and the country's transition to peace. For this reason, USAID's Producers to Market Alliance (PMA) seeks to strengthen legal economies in these areas by increasing the competitiveness of licit producers and the value of licit products. PMA improves the capacity of rural producers and enterprises to respond to the quality standards and volume requirements of licit markets in selected conflict-affected areas where success is key to advancing Colombia's peace. PMA helps close business deals between producers and buyers to increase incomes and employment opportunities for smallholder farmers, including women heads of household and members of minority ethnic groups. PMA supports high-potential value chains, including cacao, specialty coffee, natural latex, tropical fruits and vegetables, and sustainable dairy production. PMA provides an important complement to Colombian efforts to reduce coca.

PMA is implemented by the U.S. firm Fintrac and runs from March 2017 – March 2022. The program is implemented in priority municipalities in the departments of Antioquia, Bolívar, Caquetá, Cauca, Córdoba, Meta, Nariño, and Valle del Cauca.

PMA facilitates the sale of products from agriculture and other value chains to new markets to maximize value for producers, firms, and consumers while rapidly expanding export and trade opportunities for rural producers and businesses. The program ensures the financial, technical, and managerial sustainability of targeted producers by linking them to buyers and providing assistance in closing business deals that meet market requirements. PMA increases market access and helps producers meet the requirements for product quality, timeliness, price, and adherence to sanitary and phytosanitary standards. As of May of 2019 PMA, producers' sales have accumulated a value of 35 million, of a target of 130 million. PMA enables producers to better connect to agriculture and other export opportunities.

Five value chains - cacao, specialty coffee, natural latex, tropical fruits and vegetables, and sustainable dairy production - have considerable untapped potential for growth. PMA supports new plantings, crop renewal, increased productivity, improved postharvest handling, and other value-adding efforts. PMA reduces production costs, increases yields, improves product quality, develops handling and delivery schedules for selling, and improves customer fulfillment. PMA establishes farm demonstration sites to showcase the implementation of good agricultural practices and improved technologies to smallholder producers. To date, PMA has provided training to more than 35,500 participants. The program also helps producers organize in order to offer better quality products at competitive market prices and greater volumes. PMA assists farmers exiting coca for licit crops.

PMA leverages and mobilizes financial resources to facilitate public and private investments in rural infrastructure that support the key value chains and business deals targeted under this activity. The interventions address infrastructure bottlenecks to successfully execute the business deals



reached in PMA's first two components. PMA develops assessments, feasibility and technical studies, environmental analyses, and engineering and architectural designs to support productive infrastructure investment. This includes support to help communities organize to repair and maintain tertiary roads and other infrastructure requirements throughout the program's geography.

DESCRIPTION OF THEORY OF CHANGE RESULTS FRAMEWORK

Theory Of Change: Following the causal logic outlined in the results framework, PMA's overarching theory of change is that by significantly scaling up value chain productivity and quality, integrating traditionally excluded rural smallholder farmers into profitable domestic and export markets, and addressing infrastructure bottlenecks affecting market efficiency, then rural producers will increase their competitiveness, increase their capacity to respond to dynamic market opportunities, gain entry into sophisticated, profitable, and licit value chains, and break the cycle of poverty and illicit economic activity. Colombia PMA will achieve this based on the following development hypotheses, which will be tested throughout the life-of-project through rigorous data collection and analysis:

1. **Improved Domestic and Export Market Integration:** By identifying and enhancing the inherent quality of Colombian products, assisting rural producers in meeting required market specifications and certifications and establishing linkages between producers and markets, targeted value chains will become more inclusive and integrated resulting in increased domestic and export sales along targeted value chains.
2. **Expanded Value Chain Production:** By expanding access to and adoption of improved technologies and good agricultural practices through on-farm demonstrations, identifying value-added opportunities, expanding access to quality extension, credit and other business development services, and increasing the capacity of producer associations, rural producers will increase on-farm productivity and quality resulting in increased volumes of marketable products.
3. **Expanded Market Access through Infrastructure:** By building the capacity of territorial institutions to effectively advocate for infrastructure investment, design and manage infrastructure projects and implement sustainable maintenance models, farmers will have improved access to markets leading to reduced time to market and reduced postharvest losses.
4. **Crosscutting:** By targeting traditionally underserved populations (including women, indigenous groups, and Afro-Colombians) in all project interventions, effectively generating and sharing knowledge across relevant industry stakeholders and building the capacity of producers, producer organizations, and territorial institutions, targeted value chains will develop in an inclusive and sustainable fashion.

Framework: The results framework (see chart 2 below) guides PMA's approach to implementing USAID's vision for the Activity, is linked directly to USAID/Colombia Strategy at CDCS 2014-

2018. It incorporates crosscutting responses to tasks, including a focus on our differentiated approach on gender inequity and vulnerable population.

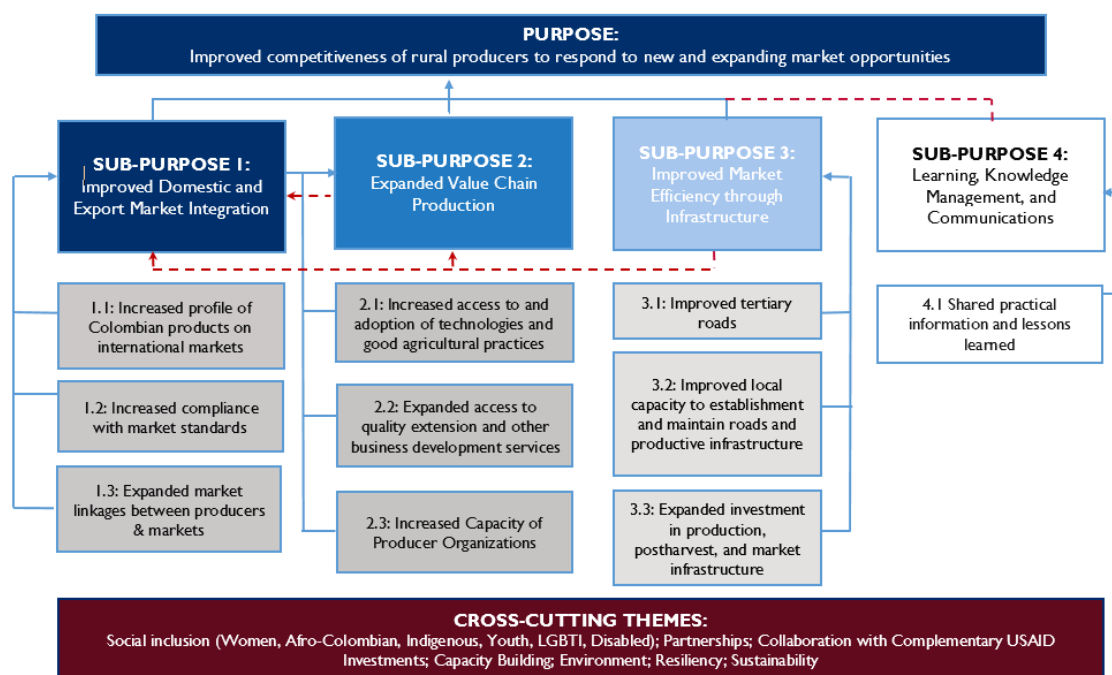


Exhibit 181: The PMA Results Framework

CRITICAL ASSUMPTIONS, RISK AND OPPORTUNITIES

The following are the underlying critical assumptions accompanying the results framework and acting as external potential factors influencing objectives:

TABLE 67: CRITICAL ASSUMPTIONS, RISK AND OPPORTUNITIES

RISK			
Volatile Commodity Prices	Medium	Sub-purpose 1	Improved smallholder competitiveness
Macroeconomic Forces	Low	Sub-purposes 1, 2 & 3	Improved technologies, postharvest handling practices and market linkages
Climatic Conditions	High	Sub-purposes 1, 2 & 3	Transfer of climate-smart technologies and infrastructure improvements and maintenance
GOC Policies	Medium	Sub-purposes 1, 2 & 3	Investment diversification beyond GOC
OPPORTUNITIES			
Peace and Security	Medium	Sub-purposes 2 & 3	Operate through alliances with local organizations and follow security plan



While all efforts will be made to mitigate the effects of anticipated risks caused by external factors, successful achievement of the results and objectives detailed in the results framework and accompanying theory of change is contingent, at least in part, on certain critical assumptions beyond the scope of PMA holding true. Critical assumptions and anticipated risks, and opportunities along with potential mitigation measures, include:

1. **Commodity Prices:** Volatile commodity prices, affected by global production, weather, oil prices, etc. can present a disincentive to agricultural production, marketing, and investment. PMA will improve smallholder competitiveness through increased on-farm productivity and decreased per unit costs of production, which will help offset the negative impacts of moderate price fluctuations. Furthermore, promotion of specialty products, differentiation, certifications, and diversification into other high-value commodities (i.e. vegetables) will further help insulate farmers from volatility.
2. **Macroeconomic Indicators:** Macroeconomic forces, such as inflation, impact exchange rates and interest rates which, in turn, can have a significant impact on the pricing of inputs, credit, and ultimately, the competitiveness of rural farmers. As with commodity prices, PMA will improve the productivity of Colombian farmers through adoption of improved technologies, improved postharvest handling practices, and market linkages to maintain competitiveness despite moderate fluctuations in macroeconomic conditions.
3. **Climatic Conditions:** Extreme weather conditions such as drought and flooding can significantly impact crop yields and market access. PMA will increase the resilience and adaptive capacity of rural farmers through the transfer of climate-smart technologies such as improved seed, proper land preparation, and improved irrigation and implement infrastructure improvements and maintenance plans to facilitate market access.
4. **Peace and Security:** The signing of the peace accord represented a major step in ending decades of conflict in rural Colombia. The honoring of the peace accord by the GOC, FARC, and other paramilitary groups is important to provide recurrent, uninterrupted assistance to farmers, and to incentivize both public and private investment. PMA will operate transparently through alliances with local organizations that have in-depth contextual knowledge and understanding and will follow strict protocols as outlined in the Security Plan.
5. **GOC Policies:** Transparent and effective GOC policies and procedures, particularly related to accessing government funds (i.e. royalties) and creating an enabling environment conducive to agricultural development are important for achieving PMA's leverage targets. PMA will diversify investment streams beyond GOC funds to include civil society, private sector companies, and foreign investors, but GOC cooperation will be fundamental.
6. **Complementary Projects:** Part of the success of PMA will be dependent on the successful transition (from CELI activities) and concurrent implementation of complementary activities



and investments by USAID, GOC, and other international donors, particularly for activities related to access to credit, land tenure, good governance, and institutional strengthening. As highlighted in the AWP, PMA will coordinate closely with complementary projects to leverage resources and expertise and avoid duplicity.

SUMMARY OF RELEVANT DOCUMENTS, INFORMATION AND DATA OF THE PMA ACTIVITY

The following documents contain information regarding the design, implementation, reporting and performance monitoring of the PMA Activity. The Contractor must do a careful and detailed review and analysis of the documents, information, and data listed below as follows:

Mandatory:

- [USAID/Colombia Country Development Cooperation Strategy \(CDCS\)\[1\]](#).
- Section C and F of the Base Contract, and Contract Modifications on this section.
- Program Annual Work plans.
- Monitoring, Evaluation and Learning Plan (MEL Plan).
- Performance monitoring data.
- Gender analysis.

As Needed:

- Quarterly Performance Reports.
- Quarterly or Annual Financial Reports.
- Biweekly Highlights, press materials, and social media posts.
- PMA Baseline Study by Fedesarrollo.

The Activity utilizes the USAID/Colombia MONITOR System to report the progress under the indicators described in the Monitoring, Evaluation and Learning Plan (MEL Plan). For those indicators requiring a baseline, the PMA Activity had collected the baseline data.

EVALUATION QUESTIONS

Considering the PMA Activity purpose stated above, the Contractor will assess the performance of the Activity in its main goals and lines of work (Components and Sub-components) in order to answer the following questions. Questions will be reviewed and refined in collaboration with USAID prior to the finalization of the evaluation design.



1. How effective are the models used by the Activity to provide technical assistance at the value chains supported by USAID?
 2. In case the technical models used by the Activity to strengthen the value chains supported by USAID are found to be effective, what are the causes for those results?
- For questions 1 and 2 the evaluation should take into account that the technical models used by the Activity include (i) knowledge transfer actions, (ii) improvement of agricultural practices and (iii) use of several technologies that contemplate the implementation of “demonstrative farms,” quadrilles, training for trainers, “mingas” and direct technical assistance. The evaluation should also determine direct and indirect factors that have contributed to the effectiveness of these models.
3. To what extent is the Activity helping producers respond to market opportunities and improve the competitiveness of rural producers?
- For question 3, explain to what extent, if any, “associativity” has been a factor for the success in the model. Also, define how the model contributes to a higher level of association. Assess if the newfound access to improved technical assistance and new technologies has enhanced production indicators such as yield per hectare and product quality and has decreased production costs. Evaluate other aspects of production, such as compliance of market standards and benefits obtained from membership to producer organizations (technical services, prices, others). This analysis must be done using a quantitative and qualitative approach.
4. How the performance of PMA reflected in sales, productivity, and exports of farmers supported are explained in comparison to the local, regional and national context?
- For question 4, review the sales and production information available for producers benefitted by the Program to determine how they compare to local, regional, and national data. Determine if “associativity” has been relevant to any verifiable success.
5. How is the PMA intervention affected by the local and regional illicit economies at targeted municipalities? How does the PMA intervention affect those economies?
- Determine if the increase of technical knowledge by farmers, by training sessions and the adoption of new technologies, has offered alternative paths, away from illicit options. Also, in areas with security issues, examine how effective are indirect interventions. The scope of this question should not slip to “rural security” related with illicit economies. It is an economic question in nature asking for markets dynamics, and therefore, it should be answered in such direction.
6. What social and economic effects can be identified from tertiary roads improvement different than connectivity to market hubs?

The evaluation must offer findings and analyses, allowing USAID/Colombia to make decisions for improving the sustainability of the initiatives supported. Those findings and analysis must consider or be disaggregated by municipal level as well as categorized by the different values chains supported by the Activity. Information and analysis should also be disaggregated by gender. According to the findings and conclusions obtained from the analyses to answers the questions, the evaluation must provide lessons learned, conclusions, recommendations, and best practices, for improving the achievement of PMA outcomes and results, including potential means for replication and scaling up its models. In general, the evaluation must offer a body of relevant



information for future mining programming of USAID/Colombia and sharing with its stakeholders. Its design and methodology must be replicable in order to be the point of departure for a future final performance evaluation

EVALUATION DESIGN AND METHODOLOGY

The MEL Activity, in collaboration with USAID, will develop the evaluation methods before fieldwork begins. USAID expects the MEL Activity to, at a minimum:

1. Combine and integrate techniques and tools for quantitative and qualitative analysis known as mixed methods.
2. Specify the quantitative and qualitative methodology, define key variables for measurement, and the implications in terms of the proposed information gathering and analysis to answer the Evaluation Questions. The proposed methodology should include strategies to assess and reflect likely differences between different PMA regions.
3. Specify how the proposed methods, sources and design will allow the MEL Activity to answer each of the evaluation questions.
4. Define the information gathering strategy that includes logistics, preparation, and approach, as well as the techniques and tools for mapping information.
5. For the quantitative analysis, the primary information gathering is done using a statistical sampling strategy, for which it must describe the sampling design in detail. This includes defining the target population, defining the reporting unit, calculating the sample size, applying the sampling technique (simple, stratified, conglomerates, etc.), defining estimators, the admissible precision and confidence, defining domains of interest (strata/income bracket, sex, age groups, etc.), sample selection technique, and other statistical concepts that describe both knowledge and expertise of the subject and clarity of the method to be applied. Quantitative information is expected to be representative at departmental level, for each of the 6 departments in which PMA operates.
6. Specify the primary and secondary sources of information that will be used.
7. Define a strategy for connecting and providing feedback between quantitative and qualitative information.
8. Meet and interview direct beneficiaries, Implementing Partner's staff, relevant stakeholders, and GoC counterparts at appropriate levels; also interview selected USAID staff and if relevant, experts working in the justice sector.

The MEL Activity will submit the preliminary evaluation design for review by USAID, and this task should be included in the evaluation time frame. The evaluation Contracting Officer's Representative (COR) will approve the finalized evaluation design.

The MEL Activity needs to develop an evaluation design matrix that will include a data analysis plan for each evaluation question (the following table is a suggested way for the MEL Activity to present the information, other design matrix designs are allowable).

TABLE 68: EVALUATION DESIGN MATRIX

QUESTIONS	DATA SOURCES	DATA COLLECTION METHODS	DATA ANALYSIS METHODS
Models for Value Chain strengthening: What has been the effectiveness of the models used by the Activity to strengthen the value chains of Cocoa, Coffee, Rubber, Dairy and Blackberry through knowledge transfer, improvement of agricultural practices and use of technologies?			
General Performance To what extent the Activity has improved the competitiveness of producer organizations and rural producers to respond to new and expanding market opportunities?	• Monitor • Gender Strategy • Activity work plans	Qualitative and quantitative: • Document review	
Specific Performance: How the performance of PMA reflected in sales, productivity, and exports of farmers supported are explained in comparison to the local, regional and national context?	• Yearly and Quarterly reports • Activity newsletter • AMELP • Quantitative survey • Qualitative based data	• Key informant interviews (KII) • Focus Groups • Survey	Mixed methods analysis
Feedback and feedforward: how the intervention of PMA affects and is affected by the local and regional illicit economies at targeted municipalities?			
Infrastructure interventions spill-over effects: Apart from improving connectivity with the market, what other indirect (social) impacts are emerging with road improvements?			

DELIVERABLES AND REPORTING REQUIREMENTS

I. Evaluation Work Plan

The entire evaluation workplan should not exceed the 4 weeks, including the Final Presentation and the delivery of the Final report including USAID's comments. The work plan will include:

- Draft schedule and logistical arrangements.
- Members of the evaluation team delineated by roles and responsibilities.
- Evaluation milestones.



- d. Anticipated schedule of evaluation team data collection efforts.
- e. Locations and dates for piloting data collection efforts, if applicable.
- f. Proposed evaluation methodology including selection criteria for comparison groups, if applicable.
- g. Evaluation Report outline (if different from the attached template).
- h. The MEL Activity will update the evaluation work plan (the lists of interviewees, survey participants, the schedule) and submit the updated version to the COR for approval.

2. Evaluation Design

The evaluation design will include:

- a. Detailed evaluation design matrix that links the Evaluation Questions from the SOW (in their finalized form) to data sources, methods, and the data analysis plan.
- b. Draft questionnaires and other data collection instruments or their main features.
- c. List of potential interviewees and sites to be visited and proposed selection criteria and/or sampling plan (must include sampling methodology and methods, including a justification of sample size and any applicable calculations).
- d. Limitations to the evaluation design.
- e. Dissemination plan (designed in collaboration with USAID).

The design will become an annex to the evaluation report. The evaluation design will be shared with the implementing partner before being finalized.

All dissemination plans should be developed with USAID and include information on audiences, activities, and deliverables, including any data visualizations, multimedia products, or events to help communicate evaluation findings, conclusions and recommendations.

If applicable based on the [Disclosure of Conflict of Interests Forms](#) submitted with the awardee's proposal, the evaluation design will include a conflict of interest mitigation plan.

USAID offices and relevant stakeholders are asked to take up to 4 working days to review and consolidate

3. Mid-term Briefing and Interim Meetings

The evaluation team is expected to hold a mid-term briefing with the COR, the MEL Specialist and PMA's COR on the status of the evaluation, including potential challenges and emerging opportunities. The team will also provide the evaluation COR with periodic briefings and feedback



on the team's findings, as agreed upon during the in-briefing. If desired or necessary, weekly briefings by phone can be arranged.

4. Preliminary Workshop for Recommendations Development

The evaluation team is expected to hold a preliminary workshop to discuss the summary of findings and conclusions with USAID and to draft collaboratively any requested recommendations. Any presentations or workshops will be scheduled as agreed upon.

5. Final Presentation

The evaluation team is expected to hold a final presentation to discuss the summary of findings and conclusions (and recommendations, if applicable) with USAID and FINTRAC. This presentation will be scheduled jointly. This presentation should be done after the final report has been presented and reviewed by USAID and the implementing partner.

6. Draft Evaluation Report

The draft evaluation report should be consistent with the guidance provided in Section VIII, Final Report Format. The report will address each of the questions identified in the SOW and any other issues the team considers to have a bearing on the objectives of the evaluation. Any such issues can be included in the report only after consultation with USAID. The submission date for the draft evaluation report will be determined in the evaluation work plan.

7. Final Evaluation Report

The evaluation team will be asked to take no more than *[number]* working days (or as agreed upon in the work plan) to respond to and incorporate final draft evaluation report and presentations comments from USAID. The evaluation team lead will then submit the final report to the COR.

8. Other Evaluation Deliverables

9. Submission of Dataset(s) to the Development Data Library

Per USAID's Open Data policy (see [ADS 579, USAID Development Data](#)) the contractor must also submit to the COR and the Development Data Library (DDL), at www.usaid.gov/data, in a machine-readable, non-proprietary format, a copy of any dataset created or obtained in performance of this award, if applicable. The dataset should be organized and documented for use by those not fully familiar with the intervention or evaluation.

Please review [ADS 579.3.2.2 Types of Data To Be Submitted to the DDL](#) to determine applicability.

10. Submission of Final Evaluation Report to the Development Experience Clearinghouse Per USAID policy (ADS 201.3.5.18) the contractor must submit the evaluation final report and its summary or summaries to the Development Experience Clearinghouse(DEC) within three months of final approval by USAID.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

COLOMBIA

EVALUATION TEAM COMPOSITION

The contractor must provide information about evaluation team members, including their curricula vitae, and the responsibilities they will hold within the evaluation, and how each one contributes to the SoW. Submissions of writing samples or links to past evaluation reports and related deliverables composed by proposed team members are highly desirable. Per [ADS 201.3.5.14](#), all team members must provide to USAID a signed statement attesting to a lack of conflict of interest or describing an existing conflict of interest relative to the project or activity being evaluated (i.e., a conflict of interest form).



TABLE 69: REQUIRED QUALIFICATIONS AND SKILLS

	TITLE	MAIN RESPONSIBILITIES	TEAM MEMBERS' RELEVANT EXPERIENCE
I	Evaluation Director	1. Close coordination with MEL COP and USAID COR. 2. Responsible for staffing, project planning, and project financial management and reporting and staff direction and oversight. 3. Evaluation design, methods, management, and implementation. 4. Leadership in: i) Work plan drafting; ii) qualitative and quantitative data collection design and analysis; iii) data collection strategy; iv) final report drafting; v) final report presentation; vi) collaboration, learning and adapting (CLA) activities.	
2	Deputy Project Manager	1. Evaluation design, methods, management, and implementation. 2. Close coordination with USAID and in leading the evaluation. 3. Leadership in: i) Work plan drafting; ii) qualitative and quantitative data collection design and analysis; iii) data collection strategy; iv) final report drafting; v) final report presentation.	1. Must have been a consultant for at least 2 USAID activities with at least 5 five year of experience. 2. Excellent English writing skills. 3. Proven experience in coordinating teams.
3	MEL-Evaluation specialist	1. Close coordination with MEL COP and USAID COR. 2. Support in evaluation management. 3. Analysis indicators and data from Monitor. 4. Leadership in: i) Work plan drafting; ii) qualitative and quantitative data collection design and analysis; iii) data collection strategy; iv) final report drafting; v) final report presentation; vi) collaboration, learning and adapting (CLA) activities.	
4	Thematic Expert (I)	1. Leadership in designing and implementing the development for a mid-term performance evaluation (MT-PE) of an USAID Activity in Colombia. 2. Leadership in: i) Methodology for the work plan drafting; ii) design instruments and evaluation categories for data collection; iv) triangulation of sources of information; v) drafting of final	1. More than seven (7) years of experience in conducting evaluations with some degree of qualitative analysis. 2. Expert in Colombian rural development with emphasis in productive inclusion. 3. Relevant experience in evaluating USAID activities.



report; vi) Collaborating, Learning, and Adapting (CLA) activities for results.

4. Experience in USAID activities implementation is required.
5. Proven analytical thinking, accuracy, communication and interpersonal skills and teamwork.
6. Fully written and speaking English proficiency.

5	Quantitative methods expert/specialist (I)	Leadership in: i) Quantitative methodology for the Work plan drafting including sampling methodology ; ii) design instruments for quantitative data collection; iv) triangulation of sources of information; v) drafting of quantitative final report; vi) Collaborating, Learning, and Adapting (CLA) activities for quantitative results	1. Graduate degree or higher in economics, statistics, social sciences and related fields. 2. A minimum of 7 -seven years of experience conducting quantitative research; 3. Proven experience in conducting high quality quantitative analysis. 4. Education in specific subject area, with country experience would be helpful. 5. Strong background and training in mixed methods research. 6. Experience and knowledge of data analysis and data management techniques. 7. Candidates with high proficiency in English is required.
6	Qualitative methods expert/specialist (I)	Leadership in: i) Qualitative methodology for the Work plan drafting; ii) design instruments for qualitative data collection; iv) triangulation of sources of information; v) drafting of qualitative final report; vi) Collaborating, Learning, and Adapting (CLA) activities for qualitative results.	1. Graduate degree or higher in social sciences and related fields. 2. A minimum of 7 -seven years of experience conducting qualitative research; 3. Proven experience in conducting high quality qualitative analysis. 4. Education in specific subject area, with country experience would be helpful. 5. Strong background and training in mixed methods research. 6. Experience and knowledge of qualitative data analysis and qualitative data management techniques. 7. Candidates with high proficiency in English is required.
7	Logistics specialist/ Jorge Jaramillo	Leadership in: i) Qualitative methodology to control and coordinate functions in the supply chain of the value chain; ii) analyze the distribution procedures of commercial operations; iv) triangulation of information sources for the analysis of transport costs v) drafting of the final report on the logistic processes of the evaluation; vi) Collaboration, learning and adaptation activities (CLA) to obtain quantitative results.	1. Postgraduate or higher degree in economics, statistics, social sciences and related fields. 2. A minimum of 3 years of experience in qualitative processes to control and coordinate functions in the supply chain of the value chain;



			3. Proven experience in the analysis of the distribution procedures of commercial operations 4. Education in a specific thematic area, with experience in the country, would be useful. 5. Experience and knowledge of data analysis and data management techniques. 6. Candidates with high English proficiency are required
8	GIS specialist (I)	Provide technical expertise on spatial data collection, map series creation, compilation of available geospatial data sets, spatial analysis, data visualization and interpreting aerial photos or satellite images in the level or requirement defined	Eligible candidates have to hold a postgraduate degree in Geography, Geographic Information Systems, Spatial Analysis or Geospatial Technologies. 1. Demonstrated GIS expertise, analytical thinking, accuracy, communication and interpersonal skills, teamwork, and computer proficiency. 2. Demonstrated GIS Experience with ArcGIS and QGIS software.
9	CLA specialist (I)	Lead tasks, and efforts to ensure evaluation findings and recommendations are transparent, and disseminated and distributed to relevant stakeholder.	1. Graduate degree or higher in social sciences and related fields. 2. A minimum of 2 -two years of experience conducting qualitative research; 3. Proven experience in main responsibilities of the job. 4. Education in specific subject area, with country experience would be helpful.
10	Qualitative analyst (I)	Qualitative data analysis: i) Refine the study coding system based on the methodological design; ii) Sort and classify information from the field work; iii) Encode and integrate interviews and other documents in the NVivo program; iv) Analysis qualitative data; v) qualitative data analysis using evaluation categories.	1. Graduate degree or higher in social sciences and related fields. 2. A minimum of 2 -two years of experience conducting qualitative research; 3. Proven experience in collecting qualitative data. 4. Education in specific subject area, with country experience would be helpful. 5. Background and training in mixed methods research. 6. Experience and knowledge of qualitative data analysis and qualitative data management techniques.



11	Qualitative field data collection specialist (14)(firm)	Qualitative data collection: i) Contact stake holders and prepare visits; ii) organize visits and schedule for field trips; iii) report drafting	1. Graduate degree or higher in social sciences and related fields. 2. A minimum of 2 -two years of experience conducting qualitative research; 3. Proven experience in collecting qualitative data. 4. Education in specific subject area, with country experience would be helpful. 5. Background and training in mixed methods research. 6. Experience and knowledge of qualitative data analysis and qualitative data management techniques.
12	Quantitative data collection (firm)	Quantitative data collection.	Proven experience in household level surveys in conflict areas of Colombia.



EVALUATION SCHEDULE

The MEL Activity will propose the evaluation schedule bearing into consideration that the complete schedule cannot exceed 24 weeks. The below evaluation schedule is illustrative for the MEL Activity to present the time frame and can be updated in collaboration with USAID prior to finalization of the work plan.

TABLE 70: SUGGESTED SCHEDULE

PHASE	DESCRIPTION	APPROXIMATE DURATION (TIMELINE)
Phase 1: Planning	Initial planning, design, and desk review.	~1 month (weeks 1-4) 
Phase 2: Fieldwork	Fieldwork, data collection, compilation, tabulation, and analyses.	~3 months (weeks 5-16) 
Phase 3: Final Report	Final report drafting, revisions, presentations, and approval.	~2 months (weeks 17-24) *includes 1-month contingency time. 
Total:	Evaluation study achieved	Maximum 6 months (24 weeks) 

TABLE 71: ESTIMATED LOE IN DAYS BY ACTIVITY FOR A TEAM OF 773

NO.	POSITION (# OF PEOPLE)	SOW	WORK PLAN	DATA COLLECTION		DRAFT FINAL REPORT		TOTAL
		Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	
1	Evaluation director (1)	10	15	10	5	13	14	77
2	Deputy Director (1)	0	10	5	5	15	15	50
3	MEL-Evaluation specialist (1)	10	15	5	5	10	12	67
4	Thematic Expert (1)	0	20	5	5	21	20	71
5	Quantitative methods expert (1)	0	10	10	10	21	20	71
6	Qualitative methods expert (1)	0	15	10	10	20	20	75
7	Logistics specialist (1)	0	5	0	0	5	5	15
8	GIS specialist (1)	0	5	0	0	5	5	15



9	CLA specialist (1)	0	5	0	0	5	5	15
10	Qualitative analyst (1)	0	0	10	10	10	10	40
11	Qualitative field collection specialist (2)	0	0	19	5	10	0	34
12	Qualitative field collection specialist (2)	0	0	19	5	10	0	34
13	Qualitative field collection specialist (2)	0	0	19	5	10	0	34
14	Qualitative field collection specialist (2)	0	0	19	5	10	0	34
15	Qualitative field collection specialist (2)	0	0	19	5	10	0	34
16	Qualitative field collection specialist (2)	0	0	19	5	10	0	34
17	Qualitative field collection specialist (2)	0	0	19	5	10	0	34
18	Quantitative data collection (firm)	0	0	19	10	10	0	39
Total		20	100	207	95	205	126	773

FINAL REPORT FORMAT

1. Abstract.
2. Executive Summary.
3. Evaluation Purpose.
4. Background on the Context and the Strategies/Projects/Activities being Evaluated.
5. Evaluation Questions.
6. Methodology.
7. Limitations to the Evaluation.
8. Findings, Conclusions, and (If Applicable) Recommendations.
9. Annexes.

See the [Evaluation Toolkit](#) for the [How-To Note on Preparing Evaluation Reports](#) and [ADS 201](#) mah, [USAID Evaluation Report Requirements](#). An optional [Evaluation Report Template](#) is also available in the Evaluation Toolkit.

The evaluation **abstract of no more than 250 words** should describe what was evaluated, evaluation questions, methods, and key findings or conclusions. The **executive summary should**



be 2–5 pages and summarize the purpose, background of the project being evaluated, main evaluation questions, methods, findings, and conclusions (plus recommendations and lessons learned, if applicable). The evaluation methodology shall be explained in the report in detail. Limitations to the evaluation shall be disclosed in the report, with particular attention to the limitations associated with the evaluation methods (e.g., in sampling; data availability; measurement; analysis; any potential bias such as sampling/selection, measurement, interviewer, response, etc.) and their implications for conclusions drawn from the evaluation findings.

Annexes to the report must include:

- Evaluation SOW (updated, not the original, if there were any modifications).
- Evaluation methods.
- All data collection and analysis tools used in conducting the evaluation, such as questionnaires, checklists, and discussion guides.
- All sources of information or data identified and listed.
- Statements of difference regarding significant unresolved differences of opinion by funders, implementers, and/or members of the evaluation team, if applicable.
- Signed disclosure of conflict of interest forms for all evaluation team members, either attesting to a lack of or describing existing conflicts of interest.
- Summary information about evaluation team members, including qualifications, experience, and role on the team.

CRITERIA TO ENSURE THE QUALITY OF THE EVALUATION REPORT

Per [ADS 201maa, Criteria to Ensure the Quality of the Evaluation Report](#), draft and final evaluation reports will be evaluated against the following criteria to ensure quality.

- Evaluation reports should represent a thoughtful, well-researched, and well-organized effort to objectively evaluate the strategy, project, or activity.
- Evaluation reports should be readily understood and should identify key points clearly, distinctly, and succinctly.
- The Executive Summary should present a concise and accurate statement of the most critical elements of the report.
- Evaluation reports should adequately address all evaluation questions included in the SOW, or the evaluation questions subsequently revised and documented in consultation and agreement with USAID.



- Evaluation methodology should be explained in detail and sources of information or data properly identified.
- Limitations to the evaluation should be disclosed in the report, with particular attention to the limitations associated with the evaluation methodology (selection bias, recall bias, unobservable differences between comparator groups, etc.).
- Evaluation findings should be presented as analyzed facts, evidence, and data and not based on anecdotes, hearsay, or simply the compilation of people's opinions.
- Conclusions should be specific, concise, and include an assessment of quality and strength of evidence to support them supported by strong quantitative and/or qualitative evidence.
- If evaluation findings assess person-level outcomes or impact, they should also be separately assessed for both males and females.
- If recommendations are included, they should be supported by a specific set of findings and should be action-oriented, practical, and specific.

See [ADS 201mah, USAID Evaluation Report Requirements](#) and the [Evaluation Report Checklist and Review Template](#) from the [Evaluation Toolkit](#) for additional guidance.

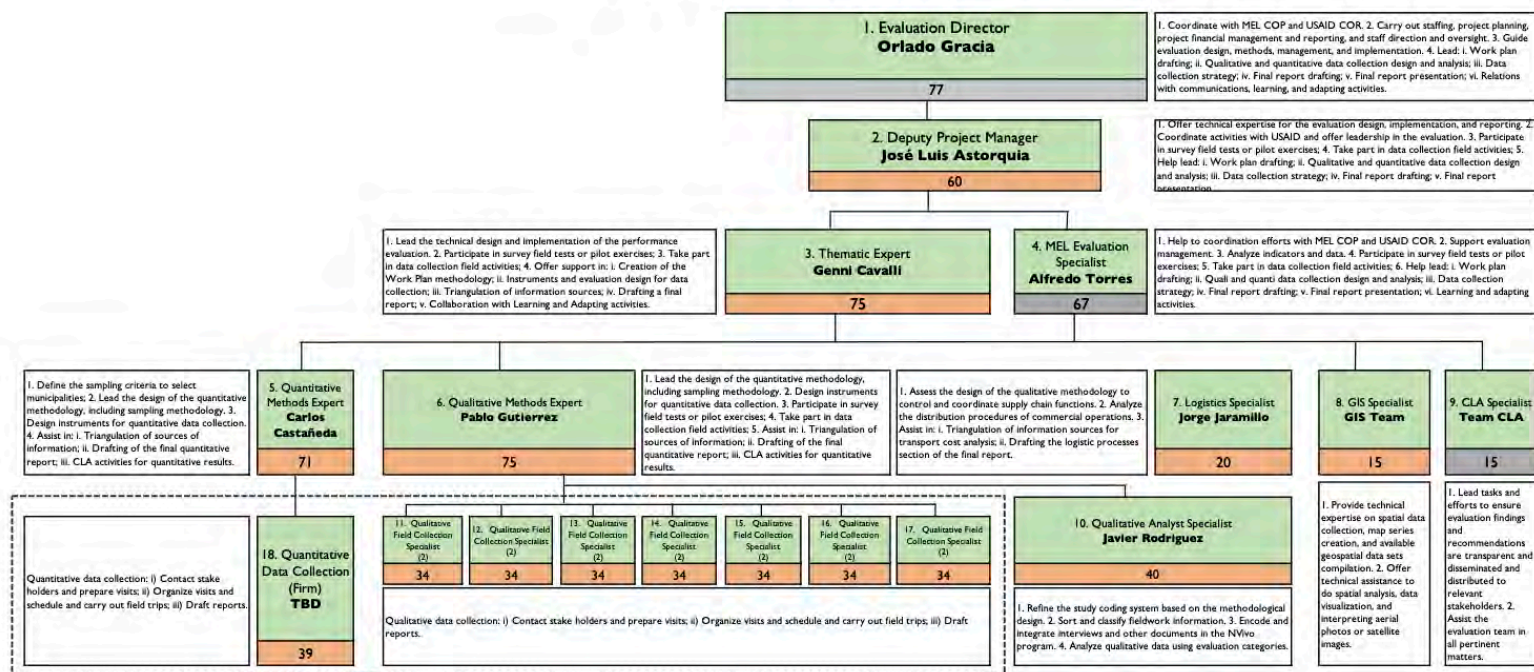
LIST OF ANNEXES

Annex I - AMELP

^[1] <https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1862/USAID-Colombia-CDCS.pdf>

ANNEX 9: SUMMARY INFORMATION ABOUT TEAM MEMBERS

Producers to Markets Alliance (PMA) Mid-term performance evaluation



ANNEX 10: REFERENCES

- Banks, M. (2018) *Using visual data in qualitative research*. London: Sage Publications.
- Brinkmann, S. y Kvale, S. (2018). *Doing interviews*. London: Sage Publications.
- Coffey, A. (2018). *Doing ethnography*. London: Sage Publications.
- Corbin, J. y Strauss, A. (2012). *Bases de la investigación cualitativa*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia.
- Denzin, N. K. y Lincoln, Y. S. (2005). *The SAGE Handbook of Qualitative Research*. London: Sage.
- Emerson, R. M. (2011). *Writing ethnographic fieldnotes*. Chicago: University Press.
- Flick, U. (2018 a). *Designing qualitative research*. London: Sage.
- Flick, U. (2018 b). *Doing triangulation and mixed methods*. London: Sage.
- Gibbs, G. (2018) *Analyzing qualitative data*. Londres: Sage.
- Geertz, C. (1980). *La interpretación de las culturas*. Barcelona: Gedisa.
- Geertz, C. (1984). *Conocimiento local*. Barcelona: Paidós.
- Krueguer, R. (1998 a) *Moderating focus group*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Krueguer, R. (1998b) *Involving community members in focus group*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Saldaña, J. (2016) *The coding manual for qualitative researchers*. London: Sage Publications.
- Silver, C. (2007) *Using Software in Qualitative Research: A Step-by-Step Guide*. London: Sage Publications.
- Spradley, J (1980) *Participant observation*. Long Grove, IL: Waveland Publications.
- Taylor, J. y Bogdan, R. (1998). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Barcelona: Paidós.
- Chun, Yongwan, and Daniel A. Griffith. *Spatial statistics and geostatistics: theory and applications for geographic information science and technology*. Sage, 2013.
- Mitchell, Andy, and Michael Minami. *The ESRI Guide to GIS analysis: geographic patterns & relationships*. Vol. I. ESRI, Inc., 1999.

Mitchel, Andy. "The ESRI Guide to GIS analysis, Volume 2: Spatial Measurements and statistics." ESRI Guide to GIS analysis (2005).

Parker, Robert Nash, and Emily K. Asencio. *GIS and spatial analysis for the social sciences: Coding, mapping, and modeling*. Routledge, 2009.

Schabenberger, Oliver, and Carol A. Gotway. *Statistical methods for spatial data analysis*. Chapman and Hall/CRC, 2017.

Stillwell, John, and Graham Clarke, eds. *Applied GIS and spatial analysis*. Chichester: Wiley, 2004.

Luhmann, N. (1998). *Sistema Sociales: Lineamientos para una teoría general*. Madrid: Anthropos.

Capra, Fritjof y Luisi, Pier Luigi (2014). *The Systems View of Life: A Unifying Vision*. Cambridge University Press