

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

ENCUESTA COMUNIDAD(para los que están involucrados en actividades PFM)

PFNM – indica el producto del estudio

Introducción

Pregunte si en el hogar hay cualquier involucramiento relacionado al PFM (PFM se refiere al producto del Caso de Estudio). Entreviste cada miembro del hogar, que efectue un actividad diferenciada del resto. Trabajando con el cuestionario desde sección 1, se puede pasar por las secciones que sean relevante, dejando a un lado las que no se aplican (p.ej: si estas preguntando a una unidad domestica que solo hace recolección y venta, tocarías a las secciones 1, 2, 5 y 6). En cada caso de que haya involucramiento relacionado al PFM, tendrías pasar por las secciones 1, 6 y por lo minimo una más de las secciones 2, 3, 4, 5.

Si hay un comerciante en el hogar, hay que entrevistarle también con su propio versión de este cuestionario.

Cuando dice “ durante los ultimos años” se refiere (más o menos) a los ultimos 10 años.

SECCION 1: CARACTERISTICAS DEL HOGAR

SECCION 2: PRODUCCION / RECOLECCION DEL PFM

SECCION 3: LA COMPRA

SECCION 4: TRANSFORMACION

SECCION 5: LA VENTA

SECCION 6: INGRESOS Y FACTORES DE ÉXITO

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

**SECCION 1
CARACTERISTICAS DEL HOGAR**

¿Quiénes son los miembros (más de 12 años) de la unidad domestica?

NOMBRE (citar los que tenga edad >12 años; y de los niños, solo ponga # total)	EDAD	GENERO (F) (M)	Edo. CIVIL (casado) (union libre) (soltero) (viudo) (divorciado)	Nivel de Educación (ninguna) (primaria) (secundaria (superior)	Dónde nacido? (comunidad misma) (mismo Edo / Dept) (Afuera del Edo / dept) (Afuera del pais)	¿Tiempo que lleva residiendo en la comunidad?	Grupo Etnía	Idiomas hablado (español) (lengua indigena) (ambos)	¿Participa en actividad PFNM? (recolección) (cultivo) (transformación (transporte) (compra) (venta)

1.2 HACER DIAGRAMA DE UBICACIÓN DE TERRENOS DE PRODUCCIÓN y RECOLECCION (al revés de esta hoja):
(Pregunte por todo tipo de terreno, incluso usufructo hasta comunal)

Tipo de tenencia	Propio / usufructo/ comunitario / de uso colectivo/ otro	
Superficie y uso de suelo	En Ha (hectareas)	
Distancia al punto de producción y recolección (recorrido)	Horas y minutos	
Tenencia del PFNM;	Propio / usufructo/ comunitario / de uso colectivo/ otro	
Cantidad de PFNM en cada lugar	Proporcion de area / o numero de individuos.	

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

SECCION 2: PRODUCCION/RECOLECCION DEL PFNM

2.1 Recoleccion silvestre

Obtiene su PFNM a partir de recoleccion silvestre en el bosque? NO sigue con la 2.7)

SI)

2.2 ¿Durante cuántos años ha estado usted recolectando ?

2.3 ¿De donde mayormente recolecta usted su PFNM en la actualidad?

(tipo de tenencia – propia, comunal/colectivo, area protegida, otro.....)?

a) ¿Esto ha cambiado en los ultimos años?

SI No Si si, entonces indique hacia que tipo de tenencia:

b) ¿A qué atribuye usted esto cambio?

2.4 ¿Cuanto tiempo demora en llegar a los sitios de recoleccion?

a) ¿Cómo ha cambiado esto en los ultimos años?

Ha disminuido

La misma

Ha aumentado

b) ¿A qué atribuye usted esto cambio?

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

2.5 ¿Qué volumen / peso obtiene en promedio anualmente en unidades tradicionales?

a) ¿Cómo ha cambiado para usted esto en los últimos años?

Ha disminuido

El mismo

Ha aumentado

b) ¿A qué atribuye usted este cambio?

2.6 ¿Qué calidades de productos recolecta?

Breve descripción de cada calidad	Cómo ha cambiado esto en los últimos 10 años	
	Proporciones actuales	Proporciones desde hace 10 años

b) ¿A qué atribuye usted esto(s) cambio(s)?

2.7 Cultivo

2.7 ¿Obtiene su PFNM a partir del cultivo? SI NO (sigue con la 2.10)

2.8 ¿Durante cuántos años ha estado usted cultivando este producto ?

a) ¿Dónde mayormente cultiva usted su PFNM?

(tenencia:- tierras propias (huerto, agrícolas, otras); comunales / colectivo, otros)?

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

b) ¿Esto ha cambiado en los últimos años? SI NO

b) ¿A qué atribuye usted estos cambios?

2.9 ¿Qué volumen / peso obtiene en promedio anualmente, en unidades tradicionales?

a) ¿Cómo ha cambiado esto en los últimos 10 años?

Ha disminuido

La misma

Ha aumentado

c) ¿A qué atribuye usted estos cambios?

Enfermedades

Manejo

Edad de la plantación

Clima

Incendios/desastres

Precios

Sobre-extracción

Ampliación de la frontera agrícola

Otros (breve descripción)

2.10 ¿Otras fuentes de obtención del producto & en qué volumen?

Compra -----

Como forma de pago -----

Trueque -----

Otros -----

2.11 ¿Mano de obra

a) ¿Usted contrata mano de obra: NO SI

ACTIVIDAD	CANTIDAD DIA HOMBRE (JORNAL)	¿En que época del año?
¿Para la recolección?		
¿Para el cultivo?		

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

a) ¿Usted vende su mano de obra en la recolección/producción de PFM: NO

SI

ACTIVIDAD	CANTIDAD DIA HOMBRE (JORNAL)	¿En que época del año?
¿Para la recolección?		
¿Para el cultivo?		

2.12 Costos de transacción para la forma de recolección / producción y/o cultivo más importante

(Calcular con el entrevistado para el volumen/peso de una compra típica)

Factor	Unidades		Precio por unidad		Costo total (N\$ / Bs)	
	recolección	producción	recolección	producción	recolección	producción
Transporte para llegar al punto de recolecta / cosecha para esta volumen						
# días involucrados en esta recolecta / cosecha						
Insumos (fertilizante, insecticida, equipo como machete, bolsas, cajas)						
Viveres para los proveedores						
Permisos						
Otros.....						

2.13 a) ¿Usted conoce alguna asociación de productores / recolectores? NO

Si

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

b) ¿Usted es miembro? NO Si

c) ¿En cuáles maneras le ayuda?

2.14 Información y obstáculos

2.14 ¿Tiene usted acceso a información para mejorar su forma de producción (recolección y cultivo)? NO

SI ¿De dónde?

(GUIÓN DE FUENTES: instituto de extensión; Radio; ONG; Academia; Asociación Cooperativa; Parientes; Intermediarios; OTROS)

RECOLECCION	CULTIVO

2.15 Cuáles son los principales obstáculos que usted enfrenta en la producción (recolección y cultivo)?

PONGAN 1, 2 & 3 de MAS IMPORTANCIA

(GUIÓN DE Calidad Cantidad de oferta; Normas legales; Tenencia; Abundancia del recurso; Enfermedades; Crédito; Costo de transporte; Vías de acceso; Insumos; Otros...)

PRINCIPALES OBSTACULOS	RECOLECCION	CULTIVO

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

2.16 ¿Se consume / utiliza el producto? SI NO

a) ¿Proporciones vendidas?

b) ¿Proporciones consumidas?

2.17 ¿y si ya no se consume / utiliza porqué, y desde hace cuando?

2.18 ¿Qué norma(s) ha establecido la comunidad para regular el aprovechamiento del PFM?

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

SECCION 3. LA COMPRA

3.1 ¿Qué formas de compra tiene para este mismo producto ? (Describir en el siguiente cuadro)

	FORMA DE COMPRA MAS IMPORTANTE	FORMA QUE SIGUE EN SEGUNDO PLAZO
¿Dónde se efectúa? (bosque; comunidad de origen del producto; otra comunidad; mercado intermediario; otro.....)		
¿Quién le provee el producto? (recolector; acopiador; transformador; distribuidor; otro.....)		
¿ Descripción de la calidad?		
¿ Tipo de unidades en que usted compran el producto?		
¿Precio promedio por unidad?		
¿Qué cantidad compra usted en una sola transacción típica?		
¿Cuál es el valor total de la transacción típica?		
¿Qué es la frecuencia de esa transacción típica? (por día, semana, mes, estación o año)		
¿Cuánto compra usted de este producto en esta manera por año? (calcular con el entrevistado)		
¿ De qué manera usted le paga a su proveedor? (efectivo; en especie or alimentos; a crédito/pago diferido; pagos por adelantado; a medias; otros.....)		

3.2 ¿ Por lo tanto que cantidad compra anualmente de este PFM?

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

3.3 Costos de transacción para la forma de compra más importante

(Calcular con el entrevistado para el volumen/peso de una compra típica)

Factor	Unidades	Precio por unidad	Costo total (N\$ / Bs)
Transporte para llegar al punto de compra para esta volumen			
# días involucrados en esta compra			
Insumos (bolsas, cajas, latas,)			
Viveres para los proveedores			
Pagos por adelantado			
Permisos			
Almacenaje			
Transporte al punto de transformación (si aplicable) o al punto de venta (costos / km)			
Perdidas en el almacenamiento o transporte			
Otros.....			

3.4 a) ¿Usted conoce alguna asociación de compradores? NO Si

b) ¿Usted es miembro? NO Si

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

c) ¿En cuáles maneras le ayuda?

3.5 Procedimientos / estrategias de regateo en la compra (breve descripción)

3.6 ¿De donde Ud. obtiene información de precios para comprar su producto?

3.7 ¿Qué obstáculos usted enfrenta para comprar su producto, y qué alternativas existen?

PONGAN 1, 2 &3 de MAS IMPORTANCIA

(GUIÓN DE OBSTACULOS: Acceso al producto; Normatividad; Falta de capital de trabajo; Falta organización de los proveedores; Dispersión de proveedores; Comunicación; Perecibilidad del producto; Confianza/seriedad del proveedor; Calidad de producto que compra; Cantidades insuficiente; OTROS - describir).

Breve descripción del obstáculo	¿Qué alternativas usted cree que necesitan para superar sus obstáculos?

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

SECCION 4. LA TRANSFORMACIÓN

4.1 ¿Qué formas de transformación hace usted para este mismo producto?

(Describa brevemente abajo el tipo transformación / tratamiento / clasificación (valor agregado) que recibe el producto)

This table needs more room to describe the distinct forms of processing (e.g. Pita has 3)

	FORMA MAS IMPORTANTE	FORMA EN SEGUNDO PLAZO
¿Dónde se efectúa? (bosque; casa; taller; punto de venta; otro.....)		
¿Quién lo hace? (usted; esposa; niños; empleados; otros.....)		
¿ Descripción del proceso? (seleccionar, limpiar, lavar, secar, peinar, empacar, otros).		
¿Qué cantidad transforma usted? (por día/ semana/ mes)		

4.2 Costos de transacción para la forma de transformación mas importante

(Calcular con el entrevistado para el volumen/peso de una transformación típica)

Factor	Unidades	Precio por unidad	Costo total
Mano de obra permanente			
Mano de obra eventual			
Insumos (bolsas, cajas, latas,)			
Herramientas			
Almacenaje			
Costos fijos (luz, agua, taller....) – si conocidos			

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

Perdidas de almacenamiento o por la selección			
Transporte al punto de venta			
Otros.....			

4.3 a) ¿Usted conoce alguna asociación de transformadores? NO Si

b) ¿Usted es miembro? NO Si

c) ¿En cuales maneras le ayuda?

4.4 ¿De donde Ud. obtiene información sobre la transformación de su producto?

4.5 ¿Qué obstáculos usted enfrenta para transformar su producto, y qué alternativas existen?

PONGAN 1, 2 & 3 de MAS IMPORTANCIA

(GUIÓN DE OBSTACULOS: Acceso al producto; Normatividad; Falta de capital de trabajo; Falta de organización de los transformadores; Percibibilidad del producto; Falta de capacidad técnica; Calidad de producto que transforma; Otros - describir).

Breve descripción del obstáculo	¿Qué alternativas usted cree que necesitan para superar sus obstáculos?

4.6 ¿Conoce usted que se hace finalmente con el producto que comercia? ¿Qué?

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

SECCION 5. LA VENTA

5.1 ¿Qué formas de venta tiene para este mismo producto? *(Describir en el cuadro abajo)*

	FORMA DE VENTA MAS IMPORTANTE	FORMA QUE SIGUE EN SEGUNDO PLAZO
¿Dónde se efectúa (bosque; comunidad de origen del producto; otra comunidad; mercado intermediario; ciudad; otro.....)		
¿Qué tipo de comprador tiene usted (a quien vende)? (acopiador/coyote/rescatista; distribuidor transformador;; consumidor; otro.....)		
¿ Descripción de la calidad?		
¿ Tipo de unidades en que usted venden el producto?		
¿ Precio promedio por unidad?		
¿ Qué cantidad venden usted en una sola transacción típica?		
¿Cuál es el valor total de la transacción típica?		
¿ Qué es la frecuencia de esa transacción típica? (por día, semana, mes, estación o año)		
¿ Cuánto venden usted del producto de esta manera anualmente? (calcular con el entrevistado)		
¿Cuál es la forma en que recibe usted el pago? (efectivo; en especie or alimentos; a crédito/pago diferido; pagos por adelantado; a medias; otros.....)		

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

5.2 ¿Por lo tanto cual es el valor total de sus ventas anuales?

5.3 Costos de transacción para la forma de venta mas importante

(Calcular con el entrevistado para el volumen/peso de una venta típica)

Factor	Unidades	Precio por unidad	Costo total
Permisos o impuestos			
Mordidas/Coimas			
Alquileres			
Propaganda			
Comunicaciones, reuniones			
Cabildeo			
Pertenecer a las asociaciones			
Otros.....(<i>describir</i>)			

5.4 a) ¿Usted conoce alguna asociación de vendedores? NO Si

b) ¿Usted es miembro? NO Si

c) ¿En cuales maneras le ayuda?

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

5.5 ¿Qué Procedimientos / estrategias de regateo usa usted en la venta de su producto?

(p.ej: decir que el precio ha bajado; o que cada vez el producto esta mas escaso, o retribuir con alguna otra cosa)

5.6 ¿De dónde Ud. obtiene información de precios para vender su producto?

5.7 Qué obstaculos usted enfrenta para vender su producto, y qué alternativas existen? PONGAN 1, 2 &3 de MAS IMPORTANCIA
(*GUION DE OBSTACULOS: Acceso al mercado; Normatividad; Organización de los compradores; Dispersión de compradores; Acceso a gremio; Forma de pago; Exigencia/preferencia del mercado; Existencia de sustitutos; Capacidad de promoción; Acceso a información de otro nivel; Confianza/seriedad del cliente; Perecibilidad; Comunicación; OTROS – describir.*)

Breve descripción del obstaculo	¿Qué alternativas usted cree que necesitan para superar sus obstaculos? (p.ej. diversificar su cadena de clientes)

5.8 ¿Qué dificultades impiden que otros comerciantes ingresen al negocio de este producto?

- Falta de financiamiento
- Situación familiar
- Infraestructura transporte
- Impuestos/NORMATIVIDAD
- Falta de información
- Capacidad TECNICA
- Monopolio o “Mafia” GREMIACION
- Contactos de mercado
- CONOCIMIENTO DE MERCADO
- OTROS

5.9 ¿Conoce usted que se hace finalmente con el producto que comercia? Si Qué?
No

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

SECCION 6. INGRESOS Y FACTORES DE ÉXITO

- 6.1 ¿El ingreso bruto total del año pasado fue(ver a 1.3)

6.2 ¿Qué porcentaje representa la recolección o la comercialización del PFM (del estudio)de su ingreso anual?

0-25% 26-50% 51-75% 76-100%

6.3 ¿Eso es un ingreso regular todo el año? SI (sigue con 6.4)
NO, por cuántos meses en el año esto le genera ingresos?

6.4 ¿Como se ha cambiado la contribución del producto PFM a su ingreso con los años?

Menos que antes
Igual
Más que antes

6.5 ¿Cómo se compara usted en tamaño con los demás productores, transformadores, compradores y vendedores del PFM?

Menor que el promedio
Promedio
Mayor que el promedio

6.6 ¿Cuán exitoso Ud. se considera?

No muy exitoso (a veces no tiene suficiente para cubrir sus necesidades)
Más o menos exitoso (cubre sus necesidades básicas)
Muy exitoso (tiene excedentes además de cubrir sus necesidades)

6.7 ¿Qué tan importante ha sido el PFM (del estudio)como alternativa dentro de su estrategia de trabajo campesino?

Mejor que antes
Igual como siempre
Menos que antes

Nombre del encuestador
Nombre de la comunidad

Fecha

Nombre del entrevistado

6.8 Como ve el futuro del mercado para este producto?

En declive

Estable

En incrementó

6.9 Ud. quiere seguir vendiendo esto producto forestales como actualmente?

Si No

Porque?

6.10 Le interesaría ser un comerciante a otro nivel?:

Si: ¿porque?

No: ¿entonces porque no lo hace?

6.11 Preferiría vender otra cosa?

No

Si ¿Qué cosa y porque no lo hace?

6.12 ¿Qué requisitos oficiales son los que más le perjudican en el comercio de sus PFNMs?

6.13 ¿Qué otras obligaciones de la comunidad usted debe cumplir para comercializar sus PFNMs?