

## **ANEXO 6: GUIA PARA LA EVALUACIÓN FINAL DE LOS SUBPROYECTOS COFINANCIADOS POR INCAGRO**

Este anexo N° 6 presenta pautas generales para el proceso de evaluación final de los subproyectos cofinanciados por el Proyecto INCAGRO. Estas pautas incluyen: (i) antecedentes, (ii) el marco conceptual y operativo a utilizarse, incluyendo el proceso, participantes e instrumentos a ser usados, (iii) sugerencias sobre los componentes mínimos de los informes a ser preparados.

En síntesis, este anexo contiene, los elementos suficientes vinculados al conocimiento de los instrumentos a ser utilizados, el proceso a seguir y la determinación de roles y responsabilidades de los actores directamente involucrados en la evaluación final del desempeño de los subproyectos.

### **1. MARCO CONCEPTUAL Y OPERATIVO**

#### **1.1 El proceso de Evaluación Final**

- ❖ El proceso de evaluación final de los SP involucra la recolección sistemática de información vinculada a la ejecución y finalización de los mismos, así como el análisis de dicha información para medir, por un lado, los efectos de las acciones del SP en la población beneficiaria –clientes- y en el área de intervención, y por otro lado, el efecto en el fortalecimiento de las instituciones participantes –en la AE - así como la sostenibilidad de las acciones y del mercado de innovación tecnológica. La información generada será de suma utilidad para diversas audiencias, dentro de las cuales destacan la Dirección Ejecutiva y el Consejo Directivo de INCAGRO, la Oficina General de Planificación Agraria del MINAG, el Banco Mundial, y también los clientes del servicio y otros miembros de las AE.
- ❖ Dependiendo de su tipo, objetivos, naturaleza de la propuesta técnica, enfoque de acción u otros factores, los subproyectos cofinanciados por INCAGRO tienen una duración variada, siendo el tiempo máximo tres años, constituyendo esta duración el período de fase del SP. Además, LAS EE elaboran una LB de sus SP que incluye la descripción del método utilizado (número de talleres, participantes por taller, localidades, forma de selección de participantes, aplicación de la EE).
- ❖ Listado de participantes por taller y por localidad. que son instrumentos de evaluación con información valiosa sobre la situación de inicio de las principales variables socioproductivas<sup>1</sup> y las de entorno de la zona de intervención del SP, en particular del producto (o productos) motivo del SP. Esta información es fundamental para medir el impacto resultante de las acciones del SP en la agricultura de la zona y en la población atendida, a través de la realización de un Estudio de Línea de Salida que permita comparar resultados y evaluar los efectos atribuibles a las acciones específicas de cada SP ejecutado. La elaboración de la LS deberá seguir las mismas pautas metodológicas utilizadas para realizar la LB, será ejecutado por las EE y constituye una herramienta fundamental del informe final a ser preparado por la referida EE (ver instrumentos, líneas abajo).
- ❖ El personal de las UD –INCAGRO- acompañarán a las EE en la realización de la LS y, por su lado, usarán dos tipos de mecanismos útiles para realizar una evaluación propia que permita la evacuación de un segundo informe final *independiente del preparado por las EE*. Dichos mecanismos son: (i) una encuesta formal a los clientes de los SP, a fin de medir –entre otras cosas-

---

<sup>1</sup> Variables de interés para INCAGRO son, por ejemplo, productividad, rentabilidad, competitividad, sostenibilidad y medio ambiente. Sin embargo en el caso del FDSE (sobretudo en lo que corresponde a investigación estratégica), podrían excluirse el uso de algunas de estas variables e incluirse otras acorde a la naturaleza específica del SP.

el grado de satisfacción con el servicio y la sostenibilidad de las acciones<sup>2</sup> –capacidad y voluntad de pago-, así como (ii) un taller con los miembros de las EE y colaboradoras con la finalidad de percibir resultados obtenidos en términos de variables claves tales como: participación de los clientes, fortalecimiento institucional, experiencias obtenidas, etcétera.

- ❖ Para llevar a cabo las actividades antes descritas, al final del período de cada SP, cada EE deberá coordinar acciones con las organizaciones de los clientes, con sus colaboradores y con INCAGRO (UD), con la finalidad de optimizar costos y la logística necesaria para utilizar los instrumentos necesarios para, finalmente, aplicar los instrumentos previstos, ejecutar las acciones de evaluación y producir los reportes de evaluación antes referidos.

## 1.2 Participantes directamente involucrados

- ❖ Equipo Técnico de la EE, se encargará de coordinar y realizar la LS, garantizando la participación de los clientes y otros miembros de la AE, así como personal de INCAGRO. Liderará la ejecución del taller de grupo focal y es también responsable de la elaboración del respectivo “Informe de Evaluación -EE” (informe que es independiente de los ITF periódicamente presentados a INCAGRO).
- ❖ Unidades Descentralizadas - participarán activamente en la ejecución de los talleres grupales para la elaboración de la LS (por parte de las EE). A fin de desarrollar una evaluación propia de INCAGRO, aplicarán las herramientas pertinentes (encuestas a clientes<sup>3</sup> y talleres con miembros de las alianzas) para medir la “satisfacción del cliente”, “sostenibilidad de acciones, fortalecimiento de las alianzas, etcétera. Las UD serán responsables de la elaboración del “Informe de Evaluación - INCAGRO”. Todo lo anterior en el contexto del ámbito de los SP bajo su jurisdicción geográfica y en estrecha coordinación con la UT.
- ❖ Unidad Técnica, En este contexto, participa activamente en la ejecución y uso de las herramientas utilizadas por las EE a fin de elaborar sus LS. Del mismo modo que las UD, participan en la aplicación de las herramientas metodológicas para la elaboración del “Informe de Evaluación - INCAGRO”. Todo lo anterior en el contexto tanto del ámbito de los SP bajo la jurisdicción geográfica de las UD, como en aquellos casos en que los SP se ubiquen en otros contextos de nivel nacional.

## 1.3 Instrumentos básicos de la Evaluación Final

A continuación se revisan los principales instrumentos que serán utilizados por INCAGRO y las EE, para la evaluación final de los SP. Todos los involucrados podrán incorporar al proceso otras técnicas o instrumentos que consideren útiles en apoyo a la evaluación final de la marcha de los SP y sus efectos<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> En la elaboración de la LB, las EE están a cargo de la elaboración y aplicación de esta encuesta estructurada. En esta oportunidad de trabajo de LS, la elaboración y aplicación de tal encuesta será de INCAGRO (se sugieren formatos de encuestas estructuradas para casos de productos agrícolas, pecuarios y forestales). Esta Encuesta es copia casi fiel de la aplicada en la LB y cuyos resultados serán compartidos con las EE. Se sugiere que las mismas sean anónimas.

<sup>3</sup> No está demás enfatizar que la elaboración y aplicación de tal encuesta estructurada de la LS estará bajo la responsabilidad de INCAGRO (se sugieren formatos de encuestas estructuradas para casos de productos agrícolas, pecuarios y forestales). Esta Encuesta es copia casi fiel de la aplicada en la LB y cuyos resultados serán compartidos con las EE. Se sugiere la aplicación de esta encuesta al final de la realización del taller de grupo focal, a fin de aprovechar la presencia de los agricultores participantes en tal evento.

<sup>4</sup> Los ITF de las EE hacia la UD, que sirven para analizar el grado de avance, cumplimiento de objetivos, resultados y actividades y los problemas presentados en la marcha del SP, serán presentados en las fechas previstas, independientemente de la evaluación de cierre y teniendo como referente el último PAO correspondiente.

- i. Línea de Salida.- Elaborar un estudio que desarrollará la EE del SP – de características metodológicas similares a la LB- con el fin de proporcionar información comparable a la LB, en términos de productividad, rentabilidad y competitividad del rubro productivo motivo del SP, así como del medio ambiente de la zona de influencia y otras variables adecuadas para cada tipo de SP<sup>5</sup>. La LB será el elemento de **referencia** para medir, el impacto comparativo del subproyecto en su ámbito de influencia y en los clientes beneficiarios. En tal sentido, según la guía metodológicamente la LS incluye un instrumento básico: el taller grupal con activa participación de los clientes del SP.
- ii. INCAGRO: Encuestas a Clientes.- Para aprender, *in situ*, del trabajo de las EE, en cuanto a los logros y dificultades del SP, las UD participarán en las evaluaciones de cierre coordinadas y ejecutadas por las EE. Aprovechando de esta circunstancia prepararán y aplicarán, al final de cada taller grupal, encuestas formales a los clientes con el fin de medir (además de las variables de “rigor” utilizadas en la LB) el “grado de satisfacción del cliente” y la “sostenibilidad” de las acciones del SP en cuestión. Esta información será de suma importancia para la elaboración del “Reporte de Evaluación” de INCAGRO. Adicionalmente, INCAGRO compartirá con las EE la información de las encuestas estructuradas y elaborarán un reporte de los resultados de sus visitas.<sup>6</sup>
- iii. INCAGRO: Talleres de evaluación con técnicos de la EE y EC.- Al finalizar la ejecución de los SP, las UD también efectuarán talleres de evaluación, donde participarán los equipos técnicos de las EE y EC, para medir la realización de los objetivos intermedios o finales del SP. En el caso del taller de evaluación final se medirá también la gestión del SP y de los equipos técnicos, nivel de participación y satisfacción de los beneficiarios, entre otros.
- iv. Reportes de Evaluación Final.- Son preparados tanto por las EE (en base a los talleres grupales y encuestas estructuradas, así como a su propia experiencia de la ejecución de los SP) como por las UD (en este caso sobre la base –también- de las encuestas estructuradas, como de los talleres grupales con los miembros de las EE y EC).

#### 1.4 Flujo de los instrumentos e información

- ❖ En el proceso de evaluación final de los SP, participan fundamentalmente los agricultores organizados, las entidades ejecutoras, así como personal de INCAGRO (fundamentalmente personal de las UD y UT). El flujo básico de la información generada por y entre los actores implica la observancia y compromiso de cumplimiento de la periodicidad, responsabilidades asignadas, el origen y destino de dicha información, especificados en la tabla siguiente.

Instrumento	Origen*	Destino	Observaciones
1. Línea de Salida – Taller Grupal	EE	UD/UT	
2. Línea de Salida – Encuesta Estructurada a clientes	UD/UT/EE	UT	
3. Reporte de Evaluación Final – EE	EE	UD/UT	Reporte basado en la experiencia de ejecución, el

<sup>5</sup> A cada EE le ha sido distribuida la “Guía Metodológica para la Elaboración de la Línea de Base de los SP de INCAGRO”, cuya metodología es aplicable para la elaboración de la LS..

<sup>6</sup> Esta encuesta, denominada “Encuesta Estructurada” es elaborada y aplicada por la EE durante la ejecución de la LB. Sin embargo en este caso (LS) su preparación y ejecución será responsabilidad de INCAGRO. Se sugiere la aplicación de esta encuesta al final de la realización del taller de grupo focal, a fin de aprovechar la presencia de los agricultores participantes en tal evento.

			taller grupal (1) y la encuesta a clientes (2)
4. Taller con EE y EC	UD/UT	UT	
5. Reporte de Evaluación Final – INCAGRO	UD/UT	UT	Reporte basado en el taller grupal (1), la encuesta a clientes (2) y el taller con EE y colaboradoras (4)
6. Conformidad Técnica de Cierre	UT	UA	Para conformidad de cierre financiero

\* El origen se refiere a la entidad responsable de la elaboración, coordinación y ejecución del instrumento

- ❖ Finalmente es importante añadir que todas las acciones para la evaluación final de los SP, que realizan las EE y las UD, deberán ser oportunamente coordinadas entre sí y con la UT, a efectos de conciliar la programación y logística de dichas acciones. Del mismo modo, los reportes finales serán intercambiados entre todas las instancias participantes.

## 2. CONTENIDO MÍNIMO DE LOS INFORMES

Intentando resumir lo anotado anteriormente, es necesario reiterar que como producto de los diferentes instrumentos aplicados y detallados en la sección 1.4, finalmente serán formulados dos reportes de evaluación final, uno preparado por la propia EE y otro por personal de INCAGRO involucrado en la propia actividad de S&E.

### 2.1 Reporte preparado por las EE

Este informe será elaborado y suscrito por el responsable (o coordinador) del SP y visado por el Representante de la EE, y será remitido a la UD. El contenido mínimo del informe será el siguiente:

#### a. **Ejecución del SP** (para la presentación de esta evaluación ver ítem 3)

- Resumen del SP (deberá describir sólo lo más importante: objetivos, descripción del servicio, resultados, actividades, plan de negocios, así como un resumen de las condiciones de base y del plan de manejo ambiental descritas en la propuesta).
- Descripción general de la ejecución y su relación con el problema resuelto.
- Fortalezas y debilidades encontradas.
- Participación de los clientes del SP.
- Relación y participación de las EC.
- Sostenibilidad de las acciones (plan de continuidad).
- Lecciones aprendidas.

#### b. **Línea de Salida**

##### **Caracterización del Ámbito de Influencia (real o potencial) del SP**

En esta parte se deberá, en lo posible, hacer un breve análisis comparativo con la situación inicial descrita en la LB, en términos de:

- Estructura agraria
- Portafolio de rubros productivos
- Rendimientos de los principales rubros productivos
- Nivel de educación de los productores
- Importancia relativa de los principales rubros productivos en la economía local
- Otros aspectos similares.

##### **Situación de la Agricultura en el Área de Influencia (real o potencial) del SP**

Esta parte se nutrirá de la información recogida a través de los grupos focales y encuestas estructuradas, vistas previamente. También deberá efectuarse una evaluación comparativa con los hallazgos de la LB. Incluye:

- Productividad del producto
- Rentabilidad del producto
- Competitividad
- Medio Ambiente
- Sostenibilidad del servicio (para el caso del FTA)
- Otras variables
- Cuadro Resumen de indicadores de las variables seleccionadas (en términos comparativos con la LB)

Las EE podrán incluir otros aspectos adicionales que consideren relevantes, en función de los fines y propósitos de cada SP.

## **2.2 Reporte preparado por INCAGRO**

Será preparado por la UD, teniendo como instrumentos básicos las encuestas a clientes (ver ítem 4) y los talleres con miembros de las AE. El contenido tiene relación con la finalidad de la propia evaluación final, es decir la medición del grado de avance o de cumplimiento del propósito, así como de los resultados. También, el conocimiento del grado de satisfacción del cliente en relación al servicio recibido, su predisposición para demandar el servicio en el futuro y el fortalecimiento/participación de los miembros de la AE.

## **3. PREGUNTAS GENERALES Y ESPECÍFICAS POR TIPO DE SP**

Para la presentación de la primera parte de la Evaluación Final, se recomienda atender las siguientes preguntas referenciales (aunque la secuencia de cada presentación deberá ser escogida por cada SP):

### **3.1 Preguntas generales**

- Enumerar cinco hechos destacados en la ejecución del SP.
- A la culminación del SP cofinanciado por INCAGRO, ¿éste alcanzará todos los resultados que se propuso? ¿Cuáles sí, cuáles no y por qué?
- A la culminación del SP cofinanciado por INCAGRO, ¿éste alcanzará sus objetivos, en qué medida, por qué sí o por qué no?
- ¿Qué resultados y/u objetivos no previstos, podrían alcanzarse a la culminación del SP cofinanciado?
- Con base en la experiencia de ejecución del SP, ¿qué ajustes efectuarían al diseño original?
- ¿Qué factores fuera del control del SP y de INCAGRO, influyeron positiva o negativamente en el desempeño del SP? ¿Estos factores fueron considerados entre los supuestos críticos incluidos en el diseño?
- ¿Cuáles fueron las fortalezas y cuáles las debilidades de la AE y en qué medida están contribuyendo al desempeño del SP?
- ¿En qué medida y/o en qué aspectos INCAGRO facilitó, acompañó o entorpeció la ejecución del SP?
- ¿Se podría considerar al SP como innovador? ¿Podría fundamentar su apreciación?
- ¿Cómo calificarían el desempeño del SP los miembros de la AE por qué?: (1) Exitoso; (2) Satisfactorio; (3) Insuficiente; (4) Fallido.

### **3.2 Preguntas específicas**

#### Subproyectos FTA – Servicios de Extensión

- ¿En cuáles metas del plan de negocios se lograron avances y en cuáles no? ¿Por qué?
- De manera retrospectiva, ¿fue realista el plan de negocios? ¿Qué ajustes le harían a partir de su propia experiencia?

- ¿Cómo definirían la metodología de extensión y cuáles fueron sus fortalezas y cuáles sus debilidades?
- Los productores clientes de los servicios de extensión, ¿pagaron el monto comprometido? ¿Valoran los servicios recibidos? ¿Cuál es su disposición de pago por servicios futuros?
- ¿Cómo calificarían la ejecución del plan de negocios y por qué?: (1) Exitoso; (2) Satisfactorio; (3) Insuficiente; (4) Fallido.

#### Subproyectos FTA – Investigación Adaptativa

- ¿Cómo han participado los productores en el proceso de investigación adaptativa y cuál ha sido su aprendizaje?
- ¿Cuál ha sido la metodología de investigación y cuáles sus enseñanzas?
- Los resultados en progresión o alcanzados en la investigación, ¿corroboran el plan de negocios?
- ¿Cómo resultado de las investigaciones, qué cambios se propondrían al plan de negocios?

#### Subproyectos FDSE – Investigación Estratégica

- ¿Cuáles han sido las fortalezas y debilidades de su plan y los procedimientos de investigación seguidos por el SP?
- La investigación en curso ¿brinda resultados no esperados?
- La investigación en curso ¿plantean nuevas interrogantes que deben ser resueltas? ¿Cuáles?

### 4. Modelos de encuestas estructuradas para grupos focales

#### 4.1 Productos Agrícolas

SECCIÓN I: INFORMACION GENERAL			
Caserío		Centro Poblado	
Distrito:		Provincia:	Departamento:
1.1 Superficie total de su chacra		1.2 Superficie cosechada del cultivo	

SECCIÓN II: RENDIMIENTO DE ..... OBTENIDO EN LA ULTIMA CAMPAÑA			
2.1 Producción total (kg)		Primera (kg)	Segunda (kg)
			Descarte (kg)
2.2 Precios (S/.x kg)		Primera (S/. x kg)	Segunda (S/. x kg)

SECCIÓN III: INGRESOS Y COSTOS		
3.1 Ingreso total por ventas.- Señale en orden de importancia (de mayor a menor), los cultivos que le proporcionaron mayores ingresos en la última campaña. Incluir, de manera especial el cultivo ..... (se refiere al cultivo objeto del subproyecto)		
Rubro productivo	Orden de importancia (poner 1°, 2°, 3°, etc.)	Ingreso de campaña (S./.)
3.2 Costo total de producción del cultivo.- Señale el monto total que ha gastado en producir el cultivo ..... (se refiere al cultivo objeto del subproyecto)		
Costo total por hectárea (S/.)		

SECCIÓN IV: COMERCIALIZACIÓN DEL CULTIVO (...NOMBRE DEL CULTIVO...)	
4.1 Lugares de venta.- Señale en orden de importancia (de mayor a menor), los lugares donde vendió la producción de la última campaña del cultivo ..... (cultivo objeto del SP)	
Lugar de venta	Orden de importancia (poner 1°, 2°, 3°, etc.)

<i>En chacra</i>				
<b>En mercado local</b>				
<b>En mercado de la Región</b>				
<b>En mercado de Lima</b>				
<b>4.2 Canales de comercialización.-</b> Señale en orden de importancia (de mayor a menor), los canales utilizados para vender la producción de la última campaña del cultivo ..... (se refiere al cultivo objeto del SP)				
<b>Canal de comercialización</b>		<b>Orden de importancia (poner 1°, 2°, 3°, etc.)</b>		
A intermediarios en chacra				
A intermediarios en mercado local				
Venta directa en mercado local				
Venta directa en mercado de la Región				
Venta directa en mercado de Lima				
Exportación directa				
<b>SECCIÓN V: ACCESO A SERVICIOS DE EXTENSIÓN (aplicable en el caso del FTA)</b>				
<b>5.1 Servicio Anterior.-</b> Durante la ejecución del subproyecto, ¿recibió Ud. capacitación y/o asistencia técnica de alguna otra entidad? (marque con un aspa)				
<b>SI</b>		(¿En qué año?):	<b>NO</b>	
<b>5.2. Si recibió capacitación y/o asistencia técnica de otra entidad.-</b> Indique sobre qué cultivos y en qué consistió el servicio y si pagó el servicio.				
Cultivos				
Servicio recibido				
Pago por el servicio	<b>SI</b>	¿Cuánto pagó?	<b>NO</b>	
<b>5.3. Servicio Recibido en el Subproyecto.-</b> Describa y califique los servicios recibidos de la Entidad Ejecutora.				
Cursos de capacitación		Satisfactorio		
		Adecuado		
		Insatisfactorio		
Trabajo de campo		Satisfactorio		
		Adecuado		
		Insatisfactorio		
Visitas técnicas a su chacra		Satisfactorio		
		Adecuado		
		Insatisfactorio		
Visitas a otras experiencias		Satisfactorio		
		Adecuado		
		Insatisfactorio		
<b>¿Qué recomendaría usted a la Entidad Ejecutora para mejorar sus servicios?</b>				
<b>5.4. Con relación a los servicios recibidos de otras entidades, ¿los servicios recibidos con el Subproyecto, fueron?</b>		Superiores		
		Iguales		
		Inferiores		
<b>5.5. Ud. diría que los servicios recibidos con el Subproyecto permitieron</b>		Mejorar sus rendimientos	SI	NO
		Reducir costos	SI	NO
		Mejorar la calidad	SI	NO
		Introducir un nuevo cultivo	SI	NO
		Obtener una mayor rentabilidad	SI	NO
<b>5.6. ¿Cuánto cree Ud. que cada productor debería pagar por el servicio recibido?</b>				
<b>SECCIÓN VI: USO DE AGROQUÍMICOS (Remedios o medicinas - opcional)</b>				
<b>6.1 Frecuencia del uso de agroquímicos.-</b> ¿Cuántas veces en la campaña anterior ha aplicado usted agroquímicos a los cultivos de su tierra?:				

<b>SECCIÓN VII: OTRA VARIABLE RELEVANTE</b>
7.1
7.2

#### 4.2 Productos Pecuarios

<b>SECCIÓN I: INFORMACION GENERAL</b>					
<b>Caserío</b>			<b>Centro Poblado</b>		
<b>Distrito:</b>		<b>Provincia:</b>		<b>Departamento:</b>	
<b>1.1 Total de ganado que posesión (N° de cabezas)</b>			<b>1.2 Ganado de engorde</b>		<b>1.3 Ganado de leche</b>

<b>SECCIÓN II: RENDIMIENTO de ..... OBTENIDO EN LA ULTIMA CAMPAÑA</b>			
<b>2.1 Peso obtenido del animal para engorde de 2 a 3 años</b>	<b>Kg.:</b>	<b>2.2 Precio por kilo vivo vendido</b>	<b>S/. por kilo:</b>
<b>2.3 Producción de leche por vaca al día</b>	<b>Litros:</b>	<b>2.4 Precio por litro de leche vendido</b>	<b>S/. por litro:</b>

<b>SECCIÓN III: INGRESOS Y COSTOS</b>		
<b>3.1 Ingreso total por ventas.-</b> Señale en orden de importancia (de mayor a menor), las actividades que le proporcionaron mayores ingresos en la última campaña. Incluir, la actividad ganadera objeto del Subproyecto		
<b>Rubro productivo</b>	<b>Orden de importancia (poner 1°, 2°, 3°, etc.)</b>	<b>Ingreso de campaña (S./.)</b>
<b>3.2 Costo total de producción por ganado.-</b> Señale el monto total que ha gastado en engorde o mantenimiento por ganado objeto del subproyecto		
<b>Costo total (S./.)</b>		

<b>SECCIÓN IV: COMERCIALIZACIÓN DE GANADO O LECHE</b>	
<b>4.1 Lugares de venta.-</b> Señale en orden de importancia (de mayor a menor), los lugares donde vendió el ganado o la leche en el último año (se refiere al ganado objeto del subproyecto)	
<b>Lugar de venta</b>	<b>Orden de importancia (poner 1°, 2°, 3°, etc.)</b>
<i>En chacra</i>	
<b>En mercado local</b>	
<b>En mercado de la Región</b>	
<b>En mercado de Lima</b>	
<b>4.2 Canales de comercialización.-</b> Señale en orden de importancia (de mayor a menor), los canales utilizados para vender el ganado o la leche en el último año (se refiere al ganado objeto del subproyecto)	
<b>Canal de comercialización</b>	<b>Orden de importancia (poner 1°, 2°, 3°, etc.)</b>
A intermediarios en chacra	
A intermediarios en mercado local	
Venta directa en mercado local	
Venta directa en mercado de la Región	
Venta directa en mercado de Lima	
Exportación directa	
<b>SECCIÓN V: ACCESO A SERVICIOS DE EXTENSIÓN (aplicable en el caso del FTA)</b>	
<b>5.1 Servicio Anterior.-</b> Durante la ejecución del subproyecto, ¿recibió Ud. capacitación y/o asistencia técnica de alguna otra entidad? (marque con un aspa)	
<b>SI</b>	<b>NO</b>
(¿En qué año?):	
<b>5.2. Si recibió capacitación y/o asistencia técnica de otra entidad.-</b> Indique sobre qué actividades y en qué consistió el servicio y si pagó el servicio.	
Cultivos	
Servicio recibido	

Pago por el servicio	SI	¿Cuánto pagó?	NO
<b>5.3. Servicio Recibido en el Subproyecto.-</b> Describa y califique los servicios recibidos de la Entidad Ejecutora.			
Cursos de capacitación		Satisfactorio	
		Adecuado	
		Insatisfactorio	
Trabajo de campo		Satisfactorio	
		Adecuado	
		Insatisfactorio	
Visitas técnicas a su chacra		Satisfactorio	
		Adecuado	
		Insatisfactorio	
Visitas a otras experiencias		Satisfactorio	
		Adecuado	
		Insatisfactorio	
¿Qué recomendaría Ud. a la Entidad Ejecutora para mejorar sus servicios?			
<b>5.4. Con relación a los servicios recibidos de otras entidades, ¿los servicios recibidos con el Subproyecto, fueron?</b>	Superiores		
	Iguales		
	Inferiores		
<b>5.5. Ud. diría que los servicios recibidos con el Subproyecto permitieron</b>	Mejorar sus rendimientos	SI	NO
	Reducir costos	SI	NO
	Mejorar la calidad	SI	NO
	Introducir un nuevo cultivo	SI	NO
	Obtener una mayor rentabilidad	SI	NO
<b>5.6. ¿Cuánto cree Ud. que cada productor debería pagar por el servicio recibido?</b>			

**SECCIÓN VI: USO DE REMEDIOS O MEDICINAS**

**6.1 Frecuencia del uso.-** ¿Cuántas veces en la campaña anterior ha aplicado usted remedio o medicinas a su ganado?:

**SECCIÓN VII: OTRA VARIABLE RELEVANTE**

7.1  
7.2  
...

### 4.3 Productos Forestales

SECCIÓN I: INFORMACION GENERAL				
Caserío				Centro Poblado
Distrito:		Provincia:		Departamento:
1.1 Superficie total de su chacra .....		1.2 Superficie forestal .....		

SECCIÓN II: RENDIMIENTO DE ..... OBTENIDO EN EL ULTIMO AÑO				
2.1 Producción total (m3)		Primera (m3)	Segunda (m3)	Descarte (m3)
2.2 Precios (S/.x m3)		Primera (S/. x m3)	Segunda (S/. x m3)	

SECCIÓN III: INGRESOS Y COSTOS		
3.1 Ingreso total por ventas.- Señale en orden de importancia (de mayor a menor), las actividades que le proporcionaron mayores ingresos en la última campaña. Incluir, de manera especial el cultivo ..... (se refiere al cultivo objeto del subproyecto)		
Rubro productivo	Orden de importancia (poner 1°, 2°, 3°, etc.)	Ingreso de campaña (S./.)
3.2 Costo total de producción.- Señale el monto total que ha gastado por hectárea en extraer madera y reforestar ..... (se refiere al cultivo objeto del subproyecto)		
Costo total por hectárea (S./.)		

SECCIÓN IV: COMERCIALIZACIÓN DE .....	
4.1 Lugares de venta.- Señale en orden de importancia (de mayor a menor), los lugares donde vendió la producción de la última campaña ..... (se refiere al cultivo objeto del subproyecto)	
Lugar de venta	Orden de importancia (poner 1°, 2°, 3°, etc.)
En chacra	
En mercado local	
En mercado de la Región	
En mercado de Lima	
4.2 Canales de comercialización.- Señale en orden de importancia (de mayor a menor), los canales utilizados para vender la producción de la última campaña (se refiere a la actividad objeto del subproyecto)	
Canal de comercialización	Orden de importancia (poner 1°, 2°, 3°, etc.)
A intermediarios en chacra	
A intermediarios en mercado local	
Venta directa en mercado local	
Venta directa en mercado de la Región	
Venta directa en mercado de Lima	
Exportación directa	

SECCIÓN V: ACCESO A SERVICIOS DE EXTENSIÓN (aplicable en el caso del FTA)	
5.1 Servicio Anterior.-Durante la ejecución del subproyecto, ¿recibió Ud. capacitación y/o asistencia técnica de alguna otra entidad? (marque con un aspa)	
SI	(¿En qué año?):
NO	
5.2. Si recibió capacitación y/o asistencia técnica de otra entidad.- Indique sobre qué productos y en qué consistió el servicio y si pagó el servicio.	
Cultivos	
Servicio recibido	

Pago por el servicio	SI	¿Cuánto pagó?	NO
<b>5.3. Servicio Recibido en el Subproyecto.-</b> Describa y califique los servicios recibidos de la Entidad Ejecutora.			
Cursos de capacitación		Satisfactorio	
		Adecuado	
		Insatisfactorio	
Trabajo de campo		Satisfactorio	
		Adecuado	
		Insatisfactorio	
Visitas técnicas a su chacra		Satisfactorio	
		Adecuado	
		Insatisfactorio	
Visitas a otras experiencias		Satisfactorio	
		Adecuado	
		Insatisfactorio	
¿Qué recomendaría Ud. a la Entidad Ejecutora para mejorar sus servicios?			
<b>5.4. Con relación a los servicios recibidos de otras entidades, ¿los servicios recibidos con el Subproyecto, fueron?</b>	Superiores		
	Iguales		
	Inferiores		
<b>5.5. Ud. diría que los servicios recibidos con el Subproyecto permitieron</b>	Mejorar sus rendimientos	SI	NO
	Reducir costos	SI	NO
	Mejorar la calidad	SI	NO
	Introducir un nuevo cultivo	SI	NO
	Obtener una mayor rentabilidad	SI	NO
<b>5.6. ¿Cuánto cree Ud. que cada productor debería pagar por el servicio recibido?</b>			

**SECCIÓN VI: USO DE AGROQUÍMICOS (Remedios o medicinas)**

**6.1 Frecuencia del uso de agroquímicos-** ¿Cuántas veces en la campaña anterior ha aplicado usted pesticidas o remedios en su área forestal?:

**SECCIÓN VII: OTRA VARIABLE RELEVANTE**

7.1  
7.2  
...