

REGISTRO PARA LA INNOVACIÓN Y EL ORDENAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN

1. **IDENTIFICACIÓN:** Cédula __NIT__ No _____ de _____ Fecha de registro _____

Nombre (s)

Primer apellido

Segundo apellido

[] [] []
Edad Años de Escolaridad Género

Nombre de la finca

Vereda

Municipio

Departamento

Cultivo	Superficie sembrada		Rendimiento (grano) 2018	Rendimiento (grano) 2019	Tenencia de la tierra	Régimen hídrico	Maquinaria
Conventional [] OGM [] Variedad []	[] ha	A	[] toneladas/ha	[] tonelada(s)/ha	Propia [] Arrendada [] Otra []	Riego [] Secano []	Propia [] Arrendada [] Otra []
		B	[] toneladas/ha	[] toneladas/ha			

2. RED DE INNOVACIÓN

Tipo de innovación	¿De quién(es) lo aprendió? (nombre completo)	Tipo de actor*	Año
1. Fecha adecuada de siembra			
2. Calicata y profundidad efectiva			
3. Siembra directa			
4. Labranza convencional			
5. Análisis de suelos			
6. Semilla certificada			
7. Protección adicional a la semilla			
8. Densidad de siembra			
9. Fertilización balanceada a la siembra			
10. Fracciona nitrógeno			
11. Fracciona potasio			
12. Monitoreo de malezas			
13. Monitoreo de plagas			
14. Monitoreo de enfermedades			
15. Población a cosecha			
16. Calibra cosechadora			

*Consulte el cuadro explicativo No.1. en la guía

3. RED COMERCIAL: IDENTIFICACIÓN DE PROVEEDORES Y CLIENTES

3.1 ¿A quién le compra sus insumos?

Tipo	Nombre del vendedor	¿Por qué razón le compra los insumos a este proveedor?*
1. Fertilizantes		
2. Semilla		
3. Agroquímicos		

**:

a) Es el único proveedor en la región, b) Me ofrece un mejor precio, c) Me presta dinero y le pago con mi cosecha, d) Trato previo de compra-venta de palabra, e) Venta por contrato, f) Es el más cercano, g) Pesa bien i) Otro: Especifique. _____

3.2 ¿Quién le presta los siguientes servicios?: (Marque con una X según corresponda)

Servicio	Tipo de instrumentos empleados	Nombre del proveedor del servicio	Tipo de actor*
1. Secado Propio [] alquilado []	Artesanal [] Secadora [] Otro [] ¿Cuál? _____		
2. Almacenamiento Propio [] alquilado []	Silo [] Silobolsa [] Bodega [] Patio [] Otro [] ¿Cuál? _____		
3. Transporte Propio [] alquilado []	Animal [] Vehículo []		

*Consulte el cuadro explicativo No.1. en la guía

3.3 ¿A quién le vende su producto?

¿A quién le vende su cosecha? (Nombre o referencia)	Actividad del comprador	Fecha de última venta	¿Por qué razón le vende a ese comprador?*	¿Cuánto volumen le vendió la última vez? (toneladas)	¿A qué precio? (\$/tonelada)
1.					
2.					
3.					

*: a) Es el único comprador en la región, b) Me ofrece un mejor precio, c) Me presta dinero y le pago con mi cosecha, d) Trato previo de compra-venta de palabra, e) Venta por contrato, f) Es el más cercano, g) Pesa bien h) Paga rápido y en efectivo. i) Otro: Especifique. _____

3.4 ¿Cuál es el destino de la producción? Marque según corresponda. Si tiene varios destinos, puede marcar varias opciones:

Consumo Humano [___ %] Consumo Animal [___ %] Industria [___ %] Exportación [___ %] Otro [___ %] No sabe [___]

3.5 ¿Qué proporción de su producción asigna para su autoconsumo? Marque según corresponda. Si tiene varios destinos, puede marcar varias opciones:

Humano [___ %] Animal [___ %] Procesamiento [___ %]

De acuerdo con la Ley Estatutaria 1581 de 2012 de Protección de Datos y con el Decreto 1377 de 2013, autorizo como Titular de los datos, que éstos sean incorporados en una base de datos responsabilidad de la FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS - "FENALCE", siendo tratados con la finalidad de análisis para el fortalecimiento gremial. A su vez, autorizo la transferencia de mis datos a terceras entidades, cuyo objeto social sea la investigación y la promoción de la producción nacional. Declaro haber sido informado de que puedo ejercitar los derechos de acceso, corrección, supresión, revocación o reclamo por infracción sobre mis datos, mediante escrito dirigido a FENALCE al correo electrónico fenalce@fenalcecolombia.org, indicando en el asunto el derecho que desea ejercitar, o mediante correo ordinario remitido al km 1 vía Cota - Siberia vereda El Abra.

Firma del afiliado _____ Funcionario Fenalce _____

Correo electrónico _____ Regional de Fenalce _____

Celular _____

GUÍA PARA EL DILIGENCIAMIENTO - ENTREVISTADOR

1. IDENTIFICACIÓN

En este apartado el entrevistador llenará los datos que se le piden dependiendo de la pregunta. En el primer apartado colocar el folio único del predio del productor, así como la fecha de la entrevista, día, mes y año.

En **información del productor** se debe colocar **nombre y apellidos**, la **edad** en años y la **escolaridad**. Para la escolaridad anote el número de años efectivos, **y no** Primaria o Secundaria.

En **ubicación**, el nombre del departamento estará pre-llenado y se deberá completar con el municipio y la vereda.

En **información del cultivo** se deberá llenar la **variedad**, sólo anotando la que se usa principalmente. En **superficie sembrada** se debe indicar el número de hectáreas. En cuanto a la **tenencia de la tierra, régimen hídrico y maquinaria** se debe señalar alguna de las opciones existentes. Para el caso del tipo de **tenencia de la tierra**, si el agricultor maneja más de una opción, se debe de colocar la opción en la que se tenga una mayor cantidad de superficie. Respecto a los **rendimientos**, se preguntará el del ciclo 2018 en el primer momento (**línea base**) y el del ciclo 2019 para el segundo momento (**línea final**). En ambos casos en toneladas por hectárea. **No deje ningún apartado vacío.**

2. RED DE INNOVACIÓN

Pregunte a cada entrevistado sobre el uso de las innovaciones indicadas en el cuadro, en el caso de que aplique otro tipo de innovación, colocarla en la opción de otra innovación. Las innovaciones son **diferentes** dependiendo de la entidad federativa y se cuenta con la opción "Otra innovación" si la considera relevante y que no está incluida en el listado.

A continuación, prosiga a preguntarle al productor **de quién(es) aprendió** cada práctica. Solicite el nombre completo de la persona, empresa o institución. **No se aceptan datos** como: "Su hermano, su esposa, vecinos, sus familiares, el cliente intermediario, etc.". **Muy importante:** Anote el tipo de actor, para ello apóyese en el catálogo de actores presentado en **Cuadro 1**. Por último, coloque el **año** de adopción de la innovación.

Cuadro 1. Catálogo de actores para análisis de redes de innovación

Tipo	Clave	Tipo	Clave
Empresa Rural Local	ERL	Cliente Intermediario	CI
Empresa Reconocida a Nivel Nacional	ERN	Centro de Acopio, Comercial y/o Agroindustria	CA
Proveedor de Insumos	PI	Funciones Múltiples	FM
Proveedor de Equipo	PE	Organización de Productores	OR
Proveedor de Semilla	PS	Consumidor Final	CF
Proveedor de Servicios Profesionales	PSP	Familiar	FAM
Proveedor de Servicios Financieros	PF	Maquilador	MQ
Institución de Enseñanza e Investigación	IE	No Productor	NP
Institución Gubernamental	IG		

3. RED COMERCIAL

En ambos casos y al igual que en la red de innovación pregunte el nombre completo de la persona, empresa o institución y **no acepte** respuestas vagas. Asimismo, indique el tipo de actor considerando las mismas opciones que en la red de innovación, colocando las claves de actor.

Pregunte al productor sobre a **quién(es) le(s) compran sus insumos**, así como a **quién(es) le(s) venden sus productos, posteriormente** seleccionando las opciones de la **a)** a la **g)** que se muestran abajo del apartado de red comercial responda a la pregunta ¿por qué razón le vende a ese comprador? Así también conteste cuánto fue la cantidad vendida la última vez, exprese la cantidad en toneladas. Debe colocar el precio de venta de lo vendido en pesos/tonelada.

Finalmente, pregunte la **proporción de la producción que es destinada a autoconsumo**. Para este último dato coloque una cantidad en porcentaje. **0%** es cuando el total de la producción se comercializa y **100%** cuando el total de la producción es para consumo propio.