

INSTITUTO INTERAMERICANO
DE CIENCIAS AGRICOLAS

- OEA -

Programa de Información Agropecuaria
del Istmo Centroamericano

Gilberto Paz
INSTITUTO NACIONAL DE
COMERCIALIZACION AGRICOLA

- INDECA -

Dirección de Servicios Técnicos

REQUERIMIENTOS DE INFORMACION DE MERCADO
DE LOS PRODUCTORES ORGANIZADOS
EN COMITES DE COMERCIALIZACION EN LA COSTA SUR

(Versión preliminar)



11CA
E70
107

**REQUERIMIENTOS DE INFORMACION DE MERCADO
DE LOS PRODUCTORES ORGANIZADOS
EN COMITES DE COMERCIALIZACION EN LA COSTA SUR**

(Versión preliminar)

Guatemala, C. A., enero 1978

00006036

Faint, illegible text in the middle section of the page.

Faint, illegible text at the bottom of the page.

PRESENTACION

Este estudio es el resultado de un esfuerzo conjunto entre la Dirección de Servicios Técnicos del Instituto Nacional de Comercialización Agrícola de Guatemala (INDECA) y el Programa de Información Agropecuaria del Istmo Centroamericano (PIADIC) del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la O. E. A.

El PIADIC ha promovido en los seis países del Istmo el diseño e implementación, dentro de los sistemas nacionales de información agrícola, de subsistemas de información sobre precios y comercialización que ayuden al pequeño y al mediano agricultor en la toma de sus decisiones de mercadeo.

El INDECA ha mantenido por largo tiempo la preocupación por la eficiencia de este servicio y ha estado consciente de su importancia dentro de los programas del Instituto; por lo tanto, acogió con beneplácito la cooperación con el PIADIC en este campo, y en la programación elaborada entre las dos instituciones, se decidió que un primer paso indispensable hacia el fin propuesto, tendría que consistir en conocer con la mayor certeza posible los requerimientos más relevantes de los usuarios, para ajustar a ello el diseño del servicio.

La cronología propuesta para el seguimiento del presente trabajo contempla, como paso inmediato, el contraste de los hallazgos del estudio, con un diagnóstico de la capacidad técnica y

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry should be supported by a valid receipt or invoice. This ensures transparency and allows for easy verification of the data.

In the second section, the author details the various methods used to collect and analyze the data. This includes both manual and automated processes. The goal is to ensure that the data is as accurate and comprehensive as possible.

The third part of the document focuses on the results of the analysis. It shows that there is a clear trend in the data, which is consistent with the initial hypothesis. This finding is significant as it provides strong evidence for the proposed model.

Finally, the document concludes with a summary of the findings and a list of recommendations. It suggests that further research should be conducted to explore the underlying causes of the observed trends. Additionally, it recommends that the current findings be used to inform future decision-making processes.

financiera de la Dirección de Servicios Técnicos del INDECA para establecer un servicio de información de mercado que responda a los intereses y necesidades prioritarios, a nivel de productores. Esto podría implicar la elaboración de un proyecto a medio plazo que tienda a la reestructuración paulatina del actual servicio, conforme se vayan conociendo los requerimientos de información de las zonas a las que se extenderá el estudio en el país. Dependiendo del costo que se calcule para dicho proyecto y de su razón costo/beneficio, habrá de decidirse sobre la fuente de financiamiento que podría, inclusive, ser una gestión de ayuda externa, reembolsable o no.

Cabe señalar que los autores de este trabajo desconocen precedentes de estudios sobre la materia y se vieron precisados a elaborar un planteamiento metodológico para la recopilación, procesamiento y análisis de la información necesaria. De ahí que este documento no es el resultado final sino el de una primera etapa, que se somete, con anticipado agradecimiento, a la consideración, la opinión y la crítica de todos aquellos que pudieran ayudar a evaluarlo, no sólo en cuanto a sus hipótesis y resultados, sino en cuanto a su utilidad desde el punto de vista metodológico en la expansión del estudio a otras regiones de Guatemala y a los otros países de la América Central.

CONTENIDO

	pp.
PRESENTACION	i
CONTENIDO	iii
LISTA DE CUADROS	v
ANTECEDENTES	11
MARCO DE REFERENCIA	6
OBJETIVOS	9
METODOLOGIA	11
Planteamiento general	11
Recolección de la información	15
ANALISIS ESTADISTICO	22
Definición de estadísticos	22
Verificación de significancia	27
RESULTADOS	30
Indice subjetivo de información (ISI)	30
Indice de requerimientos de información (IRI)	33
Fuentes y medios de información	34

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry, no matter how small, should be recorded to ensure the integrity of the financial data. This includes not only sales and purchases but also expenses and income. The document then moves on to describe the various methods used to collect and analyze this data, highlighting the role of technology in streamlining the process. It notes that modern accounting software allows for real-time monitoring of financial health, enabling businesses to make informed decisions quickly. The final section of the document provides a summary of the key findings and offers recommendations for improving financial management practices. It suggests that regular audits and reviews are essential for identifying potential issues and ensuring compliance with relevant regulations. Overall, the document serves as a comprehensive guide for anyone looking to optimize their financial operations and achieve long-term success.

	pp.
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	40

ANEXOS:

1. Características de la muestra
2. Instrumento de recolección de los datos
3. IRI por items y características de los productores
4. ISI por características de los productores
5. Análisis estadístico
6. Porcentaje de fuentes de información por items

1. 1998

2. 1999

3.

4. 2000

5. 2001

6. 2002

7. 2003

8. 2004

9.

LISTA DE CUADROS

	pp.
1. Comités de comercialización en áreas de influencia del INDECA	7
2. Conformación de los estratos de la muestra	18
2. Resumen de la muestra	20
3. ISI por características de los productores	28
4. Análisis de varianza aplicado al ISI, por características de los productores	32
5. Análisis de regresión al ISI, en las 7 variables de las características de los productores	32
6. Items de información con IRI superior al valor crítico	33
7. Análisis de varianza aplicado al IRI, por variables	35
8. Fuente de información de mercado	35
9. Medios de comunicación directa	37
10. Programas de radio preferidos	38
11. Horas de mayor audiencia en la radio	38
12. Periódicos más leídos	39
13. Frecuencia de lectura de los periódicos	39
Personal que participó en la realización de este estudio	45

1. Introduction

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records and the role of the committee in overseeing the process.

The second part of the document details the specific procedures and guidelines that must be followed to ensure compliance with the relevant regulations.

The third part of the document outlines the responsibilities of the various stakeholders involved in the process, including the committee members and the staff.

The fourth part of the document provides a detailed overview of the current status of the project and the progress made to date.

The fifth part of the document discusses the challenges faced during the process and the strategies implemented to address these challenges.

The sixth part of the document presents the findings of the recent audit and the recommendations for improvement.

The seventh part of the document provides a summary of the key points discussed in the document and the next steps to be taken.

The eighth part of the document contains the conclusions drawn from the analysis and the final recommendations.

The ninth part of the document provides a list of the documents and materials referred to in the document.

The tenth part of the document contains the signatures and dates of the committee members.

The eleventh part of the document provides a list of the committee members and their contact information.

The twelfth part of the document contains the final remarks and the date of the meeting.

The thirteenth part of the document provides a list of the documents and materials referred to in the document.

I. ANTECEDENTES

A. EL SERVICIO DE NOTICIAS DE MERCADO

El servicio prestado por la Sección de Noticias de Mercado de la Dirección de Servicios Técnicos de INDECA está dirigido fundamentalmente a la publicación periódica de los precios de los productos agrícolas a diferentes niveles de comercialización. La sección respectiva cuenta con 2 reporteros en la ciudad de Guatemala y 4 en el interior del país, distribuidos en las regiones I, IV, VI y VII (Altiplano, Costa Sur, Suroriente y Nororiente del país). La información es recogida sistemáticamente en los mercados terminales y minoristas existentes en cada zona; posteriormente, es procesada y publicada por diferentes medios de comunicación.

Los precios de granos básicos y de la papa, debido a que pueden fluctuar en corto tiempo, son publicados diariamente a través de un boletín especial, dirigido a las dependencias del INDECA y a otras instituciones públicas y privadas.

Los precios de frutas y hortalizas se publican en boletines escritos, tres veces por semana y su destino es el mismo que el mencionado para los granos básicos y la papa, además de ser difundidos por la radio. Con los precios recopilados diariamente se elaboran publicaciones mensuales, trimestrales y anuales en las que se presentan los precios registrados durante cada período, por niveles de comercialización (transportista, mayorista y minorista) y algunas apreciaciones subjetivas acerca

1. The first part of the document is a letter from the

author to the editor of the journal, in which he expresses his

gratitude for the publication of his article.

2. The second part of the document is a letter from the

editor to the author, in which he expresses his

appreciation of the article and its contribution to the

field of research.

3. The third part of the document is a letter from the

author to the editor, in which he expresses his

gratitude for the editor's response.

4. The fourth part of the document is a letter from the

editor to the author, in which he expresses his

appreciation of the author's response and his

gratitude for the author's contribution to the

field of research.

5. The fifth part of the document is a letter from the

author to the editor, in which he expresses his

gratitude for the editor's response.

6. The sixth part of the document is a letter from the

editor to the author, in which he expresses his

appreciation of the author's response and his

gratitude for the author's contribution to the

de la situación de las cosechas, tendencias de los precios, etc. Estos informes de precios no llegan directamente a los productores, excepto a algunas cooperativas de agricultores que han solicitado este servicio.

Respecto a los medios masivos de comunicación, se utilizan actualmente la radio y la prensa escrita. A través del primero, se transmiten los precios de granos básicos, frutas y hortalizas en la ciudad capital, tres veces por semana; y por la prensa escrita se publican una vez por semana.

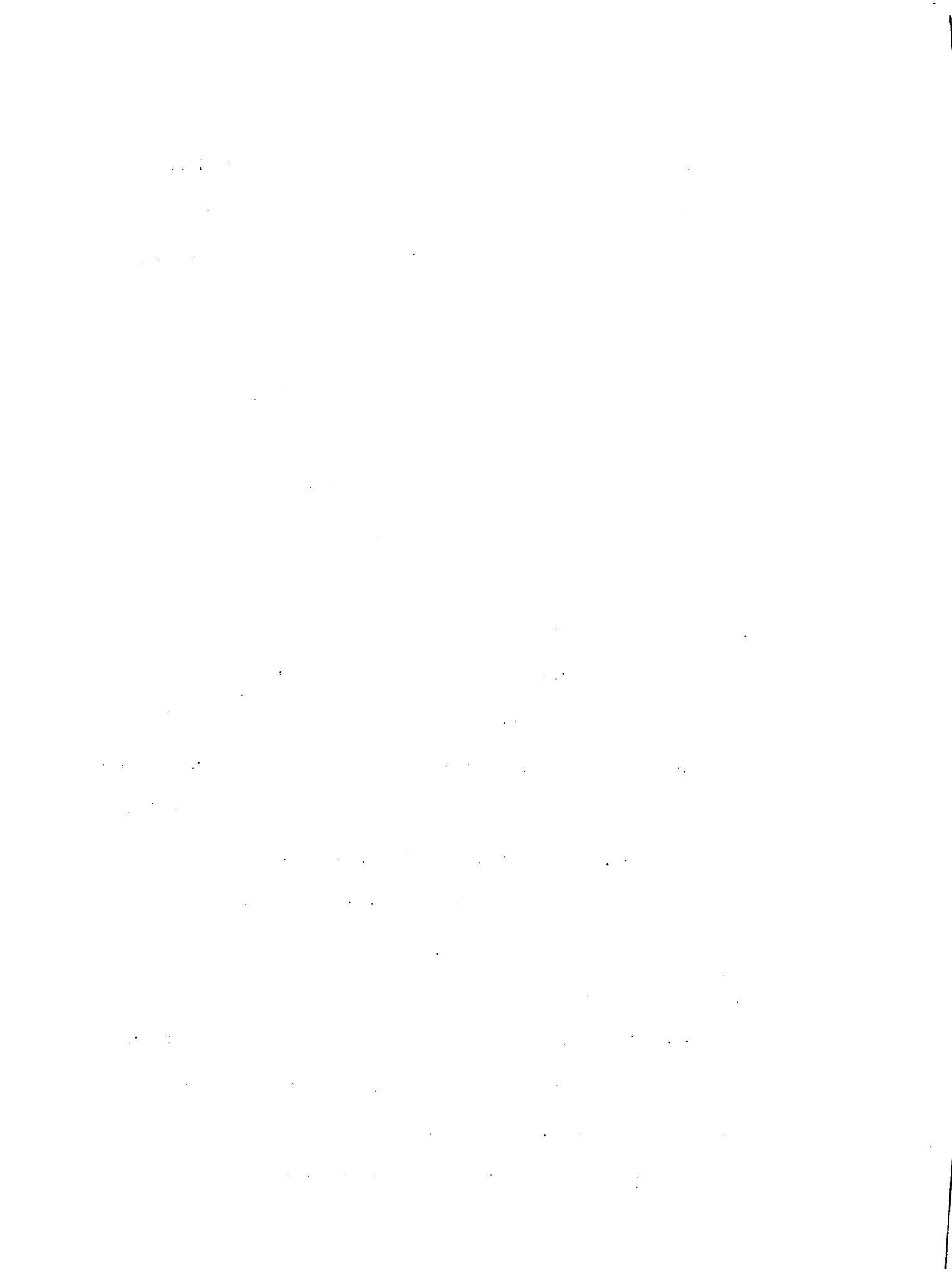
E. UTILIDAD DE LAS NOTICIAS PUBLICADAS

1. A nivel Institucional

Las series históricas de información sobre precios, procesadas por la sección, son básicas para los análisis y estudios que realiza el Instituto y que contribuyen a la elaboración de las estrategias anuales de comercialización agrícola. Asimismo, permiten a las autoridades del INDECA contar con un conocimiento sistemático del comportamiento del mercado.

2. A nivel Sectorial

Para las instituciones del sector público agrícola, la información sobre precios tiene importancia, porque les da un conocimiento sistemático y constante de su comportamiento, el cual utilizan en la planificación y ejecución de



los programas específicos que les compete, sean éstos de producción, tecnología, asistencia técnica, etc.

3. A nivel Privado

Dentro de este sector cabe destacar fundamentalmente a los productores, quienes requieren conocer los precios de los productos agrícolas para tomar sus decisiones.

Como quedó apuntado anteriormente, las noticias de mercado dirigidas al productor, se difunden a través de la radio y la prensa periódicamente; sin embargo, se desconoce hasta el momento, si la información que llega al productor es verdaderamente la que éste necesita, si el medio de comunicación es el más adecuado para llegar a él y si la forma y frecuencia de los mensajes son las más apropiadas para que el agricultor pueda guiarse por el comportamiento y las tendencias del mercado en un momento dado.

C. NECESIDAD DE EVALUAR SISTEMATICAMENTE EL SERVICIO

De lo mencionado anteriormente se desprende, como una consecuencia lógica, la necesidad de contar con mecanismos, dentro del mismo proceso de información de mercado, que permitan evaluar sistemáticamente el servicio que se está prestando, principalmente a nivel de productores, quienes necesitan conocer los precios para tomar las decisiones que pueden repercutir positiva o negativamente en su nivel de ingreso.

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions and activities. It emphasizes that proper record-keeping is essential for transparency and accountability, particularly in financial matters. This section also touches upon the legal implications of failing to maintain such records, which can lead to severe consequences for individuals and organizations alike.

2. The second part of the document delves into the specific requirements for record-keeping, including the types of documents that must be retained and the duration for which they should be kept. It provides a detailed overview of the various categories of records, such as financial statements, contracts, and correspondence, and outlines the best practices for organizing and storing these documents to ensure they are easily accessible when needed.

3. The third part of the document addresses the challenges associated with record-keeping, particularly in the context of digital information. It discusses the risks of data loss, corruption, and unauthorized access, and offers strategies to mitigate these risks. This includes the use of secure storage solutions, regular backups, and access controls to protect sensitive information.

4. The fourth part of the document provides a comprehensive guide to the legal and regulatory requirements governing record-keeping. It covers the various laws and regulations that apply to different types of records and industries, and explains how to ensure compliance with these requirements. This section is particularly useful for organizations that operate in highly regulated sectors, where the consequences of non-compliance can be significant.

5. The fifth and final part of the document offers practical advice and tips for implementing an effective record-keeping system. It discusses the importance of developing clear policies and procedures, training staff on the correct use of the system, and regularly reviewing and updating the system to reflect changes in requirements and technology. The document concludes by emphasizing that a well-maintained record-keeping system is not only a legal requirement but also a valuable tool for improving operational efficiency and decision-making.

Se hace necesario por lo tanto, evaluar constantemente, entre otros, los aspectos siguientes:

- Contenido de la información suministrada
- Oportunidad de las publicaciones
- Medios de comunicación empleados para su difusión
- Forma de presentación de las noticias
- Frecuencia de su publicación
- Índice de utilización, etc.

Con la continua evaluación de los aspectos mencionados anteriormente, podrá conocerse el grado de penetración de las noticias y su utilidad para el pequeño y mediano productor de Guatemala.

D. LOS GRUPOS ORGANIZADOS A NIVEL DE PRODUCTOR Y LAS NOTICIAS DE MERCADO

El plan de promoción de los programas de comercialización del INDECA, que ha venido ejecutando la Dirección de Servicios Técnicos desde agosto de 1976, ha dado especial énfasis a la necesidad de que los productores se organicen en grupos ("comités de comercialización") para que puedan ejercer un regateo consciente al momento de comercializar su cosecha y para que puedan aprovechar en forma eficiente todos los servicios que el Instituto ofrece. Sin embargo, la organización de los agricultores no se concibe como un fin sino como un medio para que puedan alcanzar un mayor bienestar individual y colectivo.



Esto supone que el INDECA debería orientar su acción hacia la consolidación de este tipo de organizaciones prestándoles servicios que los motiven a mantenerse unidos en la búsqueda y consecución de objetivos comunes.

El marco teórico del estudio presupone que la existencia de grupos organizados a nivel de productor, hace viable la eficiente prestación del servicio de noticias de mercado y su evaluación constante y sistemática; presupone además, que es la mejor forma para que el agricultor pueda utilizar uno de los servicios prestados por el INDECA ya que:

1. Por medio de los grupos organizados podrán identificarse en forma eficiente los requerimientos que, en materia de información de mercado, tienen los productores.
2. Podrá definirse el contenido de los mensajes, los medios para difundirlos, la frecuencia y forma de su publicación, etc.
3. Existirá más facilidad para efectuar la evaluación sistemática del servicio de información que el Instituto esté prestando.



II MARCO DE REFERENCIA

A. Como resultado de la ejecución del Plan de Promoción durante las temporadas agrícolas 1976/77 y 1977/78, actualmente los agricultores de las zonas de influencia del INDECA están organizados en 132 comités de comercialización a nivel de sector y 9 comités a nivel de parcelamiento, según Cuadro 1.

A estos comités se les ha explicado en qué consisten las políticas de comercialización del INDECA, cuál es el papel que a ellos corresponde dentro del proceso de comercialización de sus cosechas y la conveniencia de realizar algunas funciones de comercialización (acopio, acondicionamiento, transporte, etc) en forma conjunta, para aumentar su poder de regateo y lograr economías de escala.

F. Se ha detectado que los grupos organizados en comités de comercialización necesitan de un mecanismo ágil de información de mercados que pueda orientar la toma de las decisiones colectivas. La premisa es, por lo tanto, que el sistema de noticias de mercado debe orientarse hacia esas organizaciones con el propósito de que pueda ser aprovechado y utilizado en beneficio de todos sus miembros.

Es sabido que la información de mercados y específicamente la información de precios debe ser para el productor una especie de "semáforo" que le dirija hacia lugares y condiciones más



Cuadro 1

COMITES DE COMERCIALIZACION EN AREAS DE INFLUENCIA
DE INDECA

DEPARTAMENTO O REGION	LUGAR	COMITES CENTRAL	COMITES DE SECTOR
COSTA SUR	Monterrey	1	8
	Nueva Concepción	1	21
	La Máouina	1	26
	Caballo Flanco	1	10
	La Flanca	1	9
	El Rosario	-	2
	El Reposo	-	2
	Santa Fe	1	-
	Totales	6	78
SUR ORIENTE	Montúfar	1	9
	Jalpatagua	-	5
	Chiquimulilla	1	7
	Totales	2	21
PETEN	La Libertad	-	8
	Sayaxché	1	-
	Santa Ana/San Francisco	-	6
	Euta Melchor de Mencos	-	7
	Totales	1	21
ALTA VERAPAZ	Fray Bartolomé de las Casas		12
TOTAL GENERAL		9	132

FUENTE: INDECA, Dirección de Servicios Técnicos. Informes.

1. The first part of the document

2. The second part of the document

3. The third part of the document

4. The fourth part of the document

5. The fifth part of the document

6. The sixth part of the document

7. The seventh part of the document

8. The eighth part of the document

9. The ninth part of the document

10. The tenth part of the document

11. The eleventh part of the document

12. The twelfth part of the document

13. The thirteenth part of the document

14. The fourteenth part of the document

15. The fifteenth part of the document

16. The sixteenth part of the document

17. The seventeenth part of the document

18. The eighteenth part of the document

19. The nineteenth part of the document

20. The twentieth part of the document

21. The twenty-first part of the document

22. The twenty-second part of the document

23. The twenty-third part of the document

favorables para vender sus productos. Si los integrantes de los comités reciben las noticias de precios en forma precisa y oportuna, el servicio complementará los programas de comercialización del INDECA.

- C. El servicio de noticias de mercado dirigido a los productores organizados, podría contribuir a motivar a los agricultores a formar nuevos grupos o a integrarse a los existentes, con lo cual, éstos se verían fortalecidos, o se incrementaría el número de organizaciones de comercialización de productos agrícolas, con lo que también se reduciría la necesidad de intervención directa por parte del Instituto, en los procesos de compra-venta.



III. OBJETIVOS

A. OBJETIVO GENERAL

Obtener la información básica para el establecimiento de un servicio de Noticias de Mercado de productos agrícolas, ~~cuya~~ bene-

ficios para los pequeños y medianos productores organizados pueden ser evaluados en forma ~~continua y sistemática~~ *continua y sistemática* y *seleccionar las alternativas que no, carecen de*

F. OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Desarrollar una metodología que permita ~~alcanzar~~ *alcanzar* el objetivo general, ~~determinada~~ *mediante lo* en un estudio piloto los requerimientos de información de mercado de los productores organizados en la Costa Sur.

2. ~~Mediante~~ *El* este estudio piloto, ~~de~~ *de* los grupos organizados de productores de maíz, en los parcelamientos Monterrey, Nueva Concepción, Caballo Flanco, La Flanca y La Máquina: *se propone:*

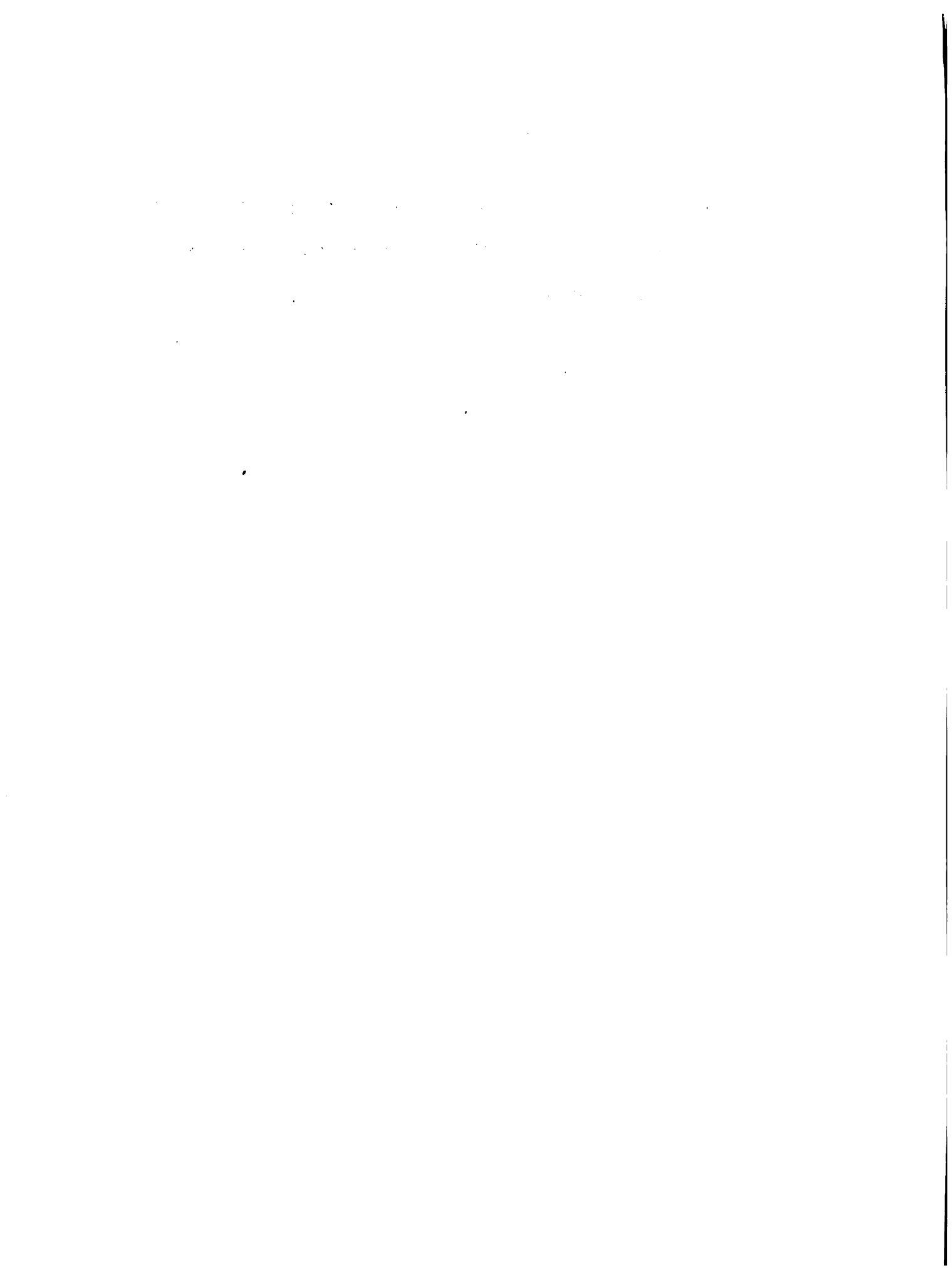
a. Identificar sus requerimientos e intereses respecto a un servicio de noticias de mercado.

b. *Determinar* Identificar las diferencias ~~en cuanto~~ *de* a requerimientos e intereses, de acuerdo a las características de los agricultores (nivel de educación, lugar de residencia, capacidad de producción, etc.).

c. Identificar los medios y canales más adecuados para la difusión de las noticias.



- d. Identificar la forma, tipo, frecuencia y demás características de las noticias de mercado, en función de los requerimientos de los productores.
- e. ~~Identificar~~ ^{esta precisa} los mecanismos necesarios para la evaluación periódica del servicio de noticias de mercado.



IV. METODOLOGIA

A. PLANTEAMIENTO GENERAL DE LA METODOLOGIA

El estudio se inició en la Costa Sur del país, refiriendo la información solicitada, a la última venta de maíz, en forma independiente de la fecha en que ésta se llevó a cabo. Al referirlo a la última venta, se dio al productor un punto de referencia para canalizar la información solicitada.

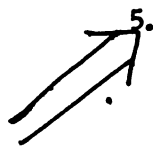
1. ~~Teniendo en cuenta que realizar una encuesta implicaba el problema del diseño de la muestra por el desconocimiento de las características del universo, se decidió realizar un "Estudio de Casos".~~
Una encuesta mas formal
de un "adivado" sin embargo
dependencia
2. A partir de la hipótesis de que el ~~conocimiento~~ y los requerimientos de la información de mercado ~~varían de~~ *dependen* ~~de~~ *de* acuerdo a las características del productor, se seleccionaron los casos de acuerdo a la concurrencia de determinadas cualidades que los ubicarían en cada estrato.
3. De los parcelamientos de la Costa Sur se seleccionaron los cinco que cuentan con un número suficiente de Comités de Comercialización y son los siguientes:
 - a. Parcelamiento I a Máquina (Municipio de Cuyotenango, Depto. de Suchitepéquez y Municipio de San Andrés Villaseca, Depto. de Retalhuleu).
 - b. Parcelamiento Nueva Concepción (Municipio de Nueva Concepción, Escuintla).

Diseno factorial 2^4

	R	A	V	T	Resp.
0	0	0	0	0	
1	0	0	0	1	
0	0	1	0	0	
0	0	1	1	0	
0	0	0	0	1	
1	1	0	0	0	
1	1	0	1	0	
1	1	0	0	1	
0	1	1	1	0	
0	1	1	0	1	
1	0	1	1	1	
0	0	1	1	0	
1	1	1	1	1	

- c. Parcelamiento Monterrey (Santo Domingo, Depto. Such.).
- d. Parcelamiento Caballo Blanco (Champerico, Depto. Reu).
- e. Y Parcelamiento La Planca (Ocos, Depto. San Marcos).

4. Los estratos se definieron ^{con} en base ^{en} a cuatro ^{Criterios Principals} variables dicotómicas ^{a dos niveles cada una} relacionadas dos de ellas (alfabetismo - ^(alfab. - analit.)residencia) con el acceso del productor a los medios de comunicación, y las ^(C. med. 17 med.) otras dos, (volumen de producción-medio de transporte) relativas a la vinculación del agricultor con el mercado.



5. La combinación de estas cuatro variables ^{a dos niveles cada una} dicotómicas determina los ^{2^4 = 16} ^{grupos} ~~16 estratos~~ investigados en cada uno de los cinco parcelamientos, para un total de 80 casos seleccionados.

16
x 5
80

6. La identificación de los casos se hizo a través de los miembros de la Junta Directiva de cada "Comité de Comercialización", quienes fueron los encargados de dar los nombres de los 16 productores que, de acuerdo a las características requeridas, se ubicaban en los ^{grupos} estratos determinados.

7. La información se recolectó por medio del formulario que aparece en el anexo No. 2, el cual, como se explicará más adelante, contempló las principales items de información que los agricultores hipotéticamente podrían requerir para tomar sus decisiones en la venta de su maíz. Esto se refirió en cada caso a la última venta realizada por el entrevistado.

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry should be supported by a valid receipt or invoice. This ensures transparency and allows for easy verification of the data. The text also mentions that regular audits are necessary to identify any discrepancies or errors in the accounting process.

In addition, the document highlights the role of technology in modern accounting. The use of software can significantly reduce the risk of human error and streamline the workflow. It suggests that businesses should invest in reliable accounting software that can integrate with other systems, such as CRM and ERP, to provide a comprehensive view of the organization's financial health.

Furthermore, the text discusses the importance of staying up-to-date with the latest accounting standards and regulations. The accounting profession is constantly evolving, and businesses must adapt to these changes to remain compliant. This involves ongoing education and training for the accounting staff to ensure they are equipped with the necessary skills and knowledge.

The document also touches upon the importance of clear communication between the accounting department and other departments within the organization. Regular meetings and reports can help ensure that everyone is on the same page regarding financial goals and performance. This collaborative approach is essential for the success of the business as a whole.

Finally, the text concludes by reiterating the importance of integrity and honesty in all accounting practices. It states that the accounting profession is built on trust, and any unethical behavior can have severe consequences for the business and its reputation. Therefore, it is crucial for all accountants to adhere to the highest standards of ethical conduct.

8. Los datos obtenidos, fueron procesados electrónicamente y como podrá notarse en capítulo especial, el análisis se encaminó básicamente a determinar los puntos siguientes:
 - a. Conocimiento que el productor cree tener acerca de las variables que intervienen en el mercadeo del maíz.
 - b. Utilidad que tiene para los agricultores la información que conocen
 - c. Uso que harían de la información que no conocen, si llegaran a tenerla a su alcance.

Con esta base se identifican los requerimientos concretos que en materia de información de mercados, tienen los productores organizados en la Costa Sur.

9. Para evaluar esta metodología y sus resultados, se plantean dos actividades:
 - a. Realizar una mesa redonda a nivel técnico, con la participación de los delegados de organismos nacionales e internacionales que de alguna manera tengan vinculación con las noticias de mercados;
 - b. Realizar un sondeo de opinión a nivel de productores, a fin de establecer si los resultados de la investigación reflejan los requerimientos reales de información de mercados en el área estudiada.

1944-1945

1946-1947

1948-1949

1950-1951

1952-1953

1954-1955

1956-1957

1958-1959

1960-1961

1962-1963

1964-1965

1966-1967

1968-1969

1970-1971

1972-1973

1974-1975

1976-1977

1978-1979

1980-1981

1982-1983

1984-1985

1986-1987

1988-1989

1990-1991

10. Las principales limitaciones del estudio fueron:
- a. La investigación sobre el uso de la información se refirió a la última venta de maíz, efectuada por el agricultor; por lo tanto, los períodos en los que se situaron los productores no fueron coincidentes. Esto presentó inconvenientes en cuanto a estudiar la oportunidad en que el productor necesita la información.
 - b. Algunos aspectos de los requerimientos de información no se investigaron con profundidad, por ejemplo la presentación de las noticias preferida por los agricultores. Esto debe considerarse en las investigaciones subsiguientes.
 - c. Dentro de los ["]items ["]de información que contiene el formulario, no se incluyen aspectos relativos a insumos, crédito agrícola, asistencia técnica, etc., porque aún cuando son factores importantes, escapan del campo de intervención del Instituto.
 - d. La información sobre facilidades de almacenamiento y conservación de granos, no fue incluida debido a que, aunque apareciera el requerimiento, esa información no sería posible ofrecerla a corto o mediano plazo,

[The text in this block is extremely faint and illegible. It appears to be a multi-paragraph document, possibly a letter or a report, but the specific content cannot be discerned.]

E. METODOLOGIA DE RECOLECCION DE LA INFORMACION

1. Selección de la Muestra

Siendo la hipótesis del estudio que los requerimientos de información de mercados varían de acuerdo a la situación socioeconómica de los productores, éstos se estratificaron con base a las variables dicotómicas siguientes (véase Anexo No. 1):

a. Acceso a los medios de comunicación

- i. Nivel de alfabetismo { Alfabeto o ~~analfabeto~~
Analfabeto
- ii. Lugar de residencia del productor { Reside en el núcleo urbano
urbano o en parcela. } ~~Reside en la parcela~~

b. Vinculación con el mercado

- i. Disponibilidad de transporte para sus productos { medio de transporte
Tiene }
~~no medio de transporte o no lo tiene.~~ } ~~no tiene~~
- ii. Volumen de producción: { Productor grande } productor
pequeño (en relación con el promedio individual
de cada parcelamiento).

Con el propósito de verificar si era posible localizar a los informantes por medio de la Junta Directiva del Comité, se hizo una prueba, previa al inicio de la investigación, en el Parcelamiento La Máquina. Al comprobarse que este procedimiento era aceptablemente efectivo, se aplicó a las restantes zonas que cubrió el estudio, y se previó la forma de sustituir informantes que por cualquier razón quedaran fuera del estrato al que se les había asignado.

[The page contains extremely faint and illegible text, likely bleed-through from the reverse side of the paper. The text is arranged in several paragraphs, but the characters are too light to be accurately transcribed.]

2. Diseño del ~~Instrumento de Captación de Datos~~ *Instrumento de Captación de Datos*

En el Anexo No. 2 se presenta el formulario diseñado para recolectar la información. Los items que se incluyeron fueron estudiados y seleccionados, tomando en cuenta para escogerlos dos factores fundamentales: la importancia que podía tener para el productor conocer la información y la posibilidad que tendría el INDECA de proporcionarla en el corto o mediano plazo. La boleta consta de cinco secciones a saber:

- a. Identifica al caso y localiza la zona estudiada.
- b. Características que ubican al informante en su estrato.

Es necesario hacer notar que a la variable "medios de transporte para sus productos" se le asignaron tres posibilidades de respuesta: Posee medio de transporte suficiente, o posee medio de transporte insuficiente, y, no posee medio de transporte.

- c. Otras características del productor que era necesario determinar para *ampliar el espectro de la inferencia.* ~~el efecto del análisis de resultados.~~ Dentro de estas puede citarse: Sexo, tenencia de la tierra, uso de tecnología, edad, etc. En esta parte se incluye la fecha y el volumen de la última venta de maíz, así como el canal utilizado para su comercialización.

- d. ^{''} Items que constituyen la parte medular del formulario relativos al uso y requerimientos de información de mercados, que abarca los rubros siguientes:

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. This includes not only sales and purchases but also the flow of goods and services between different departments and locations. By keeping detailed records, management can identify trends, track inventory levels, and ensure that all financial activities are properly documented.

In addition to record-keeping, it is crucial to establish a clear system of internal controls. This involves defining the responsibilities of each employee and implementing procedures that minimize the risk of errors and fraud. Regular audits and reconciliations are essential to verify the accuracy of the records and to detect any discrepancies early on.

The second part of the document focuses on the financial aspects of the business. It outlines the various accounts and balances that should be maintained, such as cash, accounts receivable, and accounts payable. It also discusses the importance of timely payments and the impact of late payments on the company's cash flow and credit rating.

Furthermore, the document emphasizes the need for transparency and communication. Management should provide regular reports to the board and other stakeholders, detailing the company's financial performance and the progress of its operations. This helps to build trust and ensures that everyone is on the same page regarding the company's financial health.

Finally, the document concludes by highlighting the importance of staying up-to-date with the latest accounting standards and regulations. The accounting profession is constantly evolving, and it is essential for businesses to adapt to these changes to ensure compliance and maintain the integrity of their financial reporting.

- i. Conocimiento sobre precios
- ii. Conocimiento sobre volúmenes de oferta
- iii. Conocimiento de la demanda de maíz
- iv. Conocimiento sobre transporte
- v. Conocimiento sobre normas de calidad.

Nótese que si el agricultor conocía el ítem de información, debería decir si era exactamente o aproximadamente y que para cada conjunto de ítems relativos a precios, oferta y volúmenes de producción se pidió al informante que los clasificara por rango, de acuerdo a su utilidad.

- e. Medios de comunicación al alcance del productor. No obstante que se trató de conocer el tipo de medios de comunicación usados por el productor, no llegó a preguntarse específicamente cuál sería el más adecuado. Ésto podría contemplarse en posteriores investigaciones.

C. TRABAJO DE CAMPO

1. Prueba de ~~la~~ ^{Cartonario} boleta:

Previo a realizar el trabajo de campo se hizo la prueba de la boleta en el parcelamiento I a Máquina. Esto permitió ajustarla en función de las respuestas obtenidas y del tiempo que se empleó para llenarla.

2. Adiestramiento de los ~~enumeradores~~ ^{encuestados (enumerados)}

Debido a que la metodología elegida se circunscribe al estudio de un caso representativo de cada ^{grupo} estrato en cada parcelamiento, es

CONFORMACION DE LOS ESTRATOS

R = Residencia

U = Centro Urbano

P = Parcela

A = Alfabetismo

S = Alfabeto

I = Analfabeta

V = Volumen producción

E = Encima del promedio

D = Debajo del promedio

T = Medio propio transporte

T = Tiene

A = No tiene

Estratos	R	A	V	T
I		P	I	D
II		P	I	D
III		P	I	E
IV		P	I	E
V		P	S	D
VI		P	S	D
VII		P	S	E
VIII		P	S	E
IX	U		I	D
X	U		I	D
XI	U		I	E
XII	U		I	E
XIII	U	S		D
XIV	U	S		D
XV	U	S		E
XVI	U	S		E

MEMORANDUM FOR THE RECORD

DATE: 10/21/54
 TO: SAC, NEW YORK
 FROM: SAC, PHOENIX (44-1577)
 SUBJECT: [Redacted]

[Redacted]
 [Redacted]
 [Redacted]

[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]

indispensable que la información se recabe cuidadosamente para asegurar un conocimiento a fondo de los informantes. Por lo tanto, con el fin de que los enumeradores estuvieran plenamente familiarizados con el trabajo a realizar, con el contenido de la boleta - y sobre todo con la metodología misma -, se tuvo dos sesiones de trabajo en las que se discutió en detalle los objetivos del estudio, los mecanismos de identificación de los informantes, los casos de sustitución de informantes de subicados y el contenido en sí de la boleta.

3. Trabajo en el campo

Un equipo de cuatro enumeradores se desplazó sucesivamente a los cinco parcelamientos bajo la responsabilidad de un jefe de grupo y la supervisión de un coordinador general. La primera tarea de campo fue verificar que cada informante fuera representativo del estrato en que había sido ubicado; de lo contrario se pasaría a entrevistar al sustituto previsto. La metodología de identificación dio buenos resultados, por cuanto que la mayoría de los productores a entrevistar estuvieron ubicados en el estrato correspondiente. Sin embargo, en Monterrey no se pudo identificar sujetos de los estratos X y XIV y en cambio, por la simultaneidad del trabajo de los enumeradores, se duplicó el estrato V. Esto último ocurrió también en La Máquina con el estrato III (véase Anexo No. 1). En resumen la muestra quedó así:

1. *Pharmaceuticals*: The pharmaceutical industry is a major player in the biotechnology sector, with significant investments in research and development. Key players include *Amgen*, *Novartis*, *Pfizer*, *Roche*, and *Schering-Plough*. These companies are heavily involved in the development and commercialization of biotech products, particularly in the areas of oncology, immunology, and rare diseases.

2. *Academic and Government Research*: A significant portion of biotechnology research is conducted in academic settings and government laboratories. Key institutions include *MIT*, *Harvard University*, *Stanford University*, *NIH* (National Institutes of Health), and *EMBL* (European Molecular Biology Laboratory). These entities often serve as the source of new discoveries and technologies that are later commercialized by private industry.

3. *Biotech Startups*: The biotechnology sector is characterized by a high density of startups, particularly in the areas of *genomics*, *nanotechnology*, and *synthetic biology*. Notable startups include *Moderna*, *CRISPR* (CRISPR Therapeutics), *Vertex Pharmaceuticals*, and *Moderna*. These companies often receive funding from venture capitalists and government agencies to support their research and development efforts.

4. *Investment and Funding*: The biotechnology sector is highly dependent on external funding, particularly from venture capitalists and government agencies. Key funding sources include *Sequoia Capital*, *Andreessen Horowitz*, *Accel Partners*, and *NIH*. The availability of funding is crucial for the success of biotech startups, as they often require significant resources to conduct research and bring their products to market.

5. *Regulatory and Ethical Considerations*: The biotechnology sector is subject to strict regulatory oversight, particularly in the areas of *clinical trials*, *genetic engineering*, and *biomanufacturing*. Key regulatory agencies include the *FDA* (U.S. Food and Drug Administration) and the *EMA* (European Medicines Agency). Additionally, the sector is often the subject of ethical debates, particularly regarding *genetic engineering*, *cloning*, and *biomaterials*.

6. *Global Biotechnology Landscape*: The biotechnology sector is a global industry, with significant activity in *North America*, *Europe*, and *Asia*. Key players and institutions are active in all three regions, and the industry is characterized by a high degree of international collaboration and competition.

7. *Future Outlook*: The biotechnology sector is expected to continue to grow rapidly in the coming years, driven by advances in *genomics*, *nanotechnology*, and *synthetic biology*. Key areas of focus include *precision medicine*, *regenerative medicine*, and *biomanufacturing*. The industry is also expected to face increasing regulatory and ethical challenges as it continues to advance.

CUADRO No. 2

RESUMEN DE LA MUESTRA

Estrato	Monterrey	Nueva Concepción	La Máquina	Caballo Blanco	La Blanca	Total
I	1	1	1	1	1	5
II	1	1	1	1	1	5
III	1	1	2	1	1	6
IV	1	1	1	1	1	5
V	2	1	1	1	1	6
VI	1	1	1	1	1	5
VII	1	1	1	1	1	5
VIII	1	1	1	1	1	5
IX	1	1	1	1	1	5
X	-	1	1	1	1	4
XI	1	1	1	1	1	5
XII	1	1	1	1	1	5
XIII	1	1	1	1	1	5
XIV	-	1	1	1	1	4
XV	1	1	1	1	1	5
XVI	1	1	1	1	1	5
	15	16	17	16	16	80

D. METODOLOGIA DEL PROCESAMIENTO

Los formularios fueron verificados a efecto de determinar y corregir ^{inconsistencia} ~~incongruencias~~ o respuestas ambiguas. Luego, fueron codificados para su procesamiento electrónico. La información procesada fue condensada para su análisis, en los tabulados siguientes:

1. Conocimiento de la información de mercados, por los 37 items^{1/} (véase Anexo 3) y las 22 características de los productores. ^{1/}

^{1/} Las categorías establecidas son: Alfabetas, analfabetas; residen en el núcleo urbano, residen en parcela; productor grande, productor pequeño; posee medio de transporte suficiente, posee transporte insuficiente, no posee medio transporte; pertenece a Monterrey, Nueva Concepción, La Máquina, Caballo Blanco, La Blanca; Usa 1 tipo de tecnología, usa 2 tipos, usa 3 tipos o usa 4 tipos; y cuatro grupos etarios: 1-30, 31-40, 41-50, 51 y más.

THE UNIVERSITY OF CHICAGO

PHYSICS DEPARTMENT

PHYSICS 350

PHYSICS 350

PHYSICS 350

2. Utilidad de la información por ítem y características de los productores.
3. Uso potencial de la información por ítems y características de los productores.
4. Fuente de la información por ítems y características de los productores.
5. Prioridad de la información por orden de importancia, ítems y características de los productores.
6. Medios por los que reciben la información, por ítems.
7. Medios al alcance de los productores, por características.

Person	4	2	0
1			
2			
.			
.			
.			
5			

Current



,

V. ANALISIS ESTADISTICO

A. DEFINICION DE ESTADISTICOS

s básicos que se

ento que el sujeto

item de informa-

to de items:

o o más product-

x 100

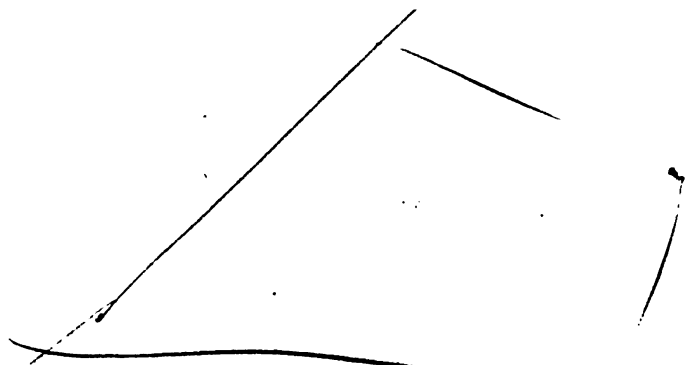
ms

ductores

onocer exactamen-
ns

onocer aproxima-
items

a muestra



Person	4
1	
2	
.	
.	
.	
5	

V. ANALISIS ESTADISTICO

A. DEFINICION DE ESTADISTICOS

A continuación se explican los tres estadísticos básicos que se emplearon en el análisis.

1. Indice Subjetivo de Información (ISI)

a. Definición

El ISI es una medida del conocimiento que el sujeto crea tener sobre un determinado ítem de información o un conjunto de éstos.

b. Cálculo

El ISI viene dado por:

i. Para un cierto ítem o conjunto de ítems:

grado de conocimiento que uno o más productores dijeron tener:

$$ISI_i = \frac{.4 \sum E_i + .2 \sum A_j}{K} \times 100$$

En donde:

i = 1, 2, 3, 4, n ítems

j = 1, 2, 3, 4, k productores

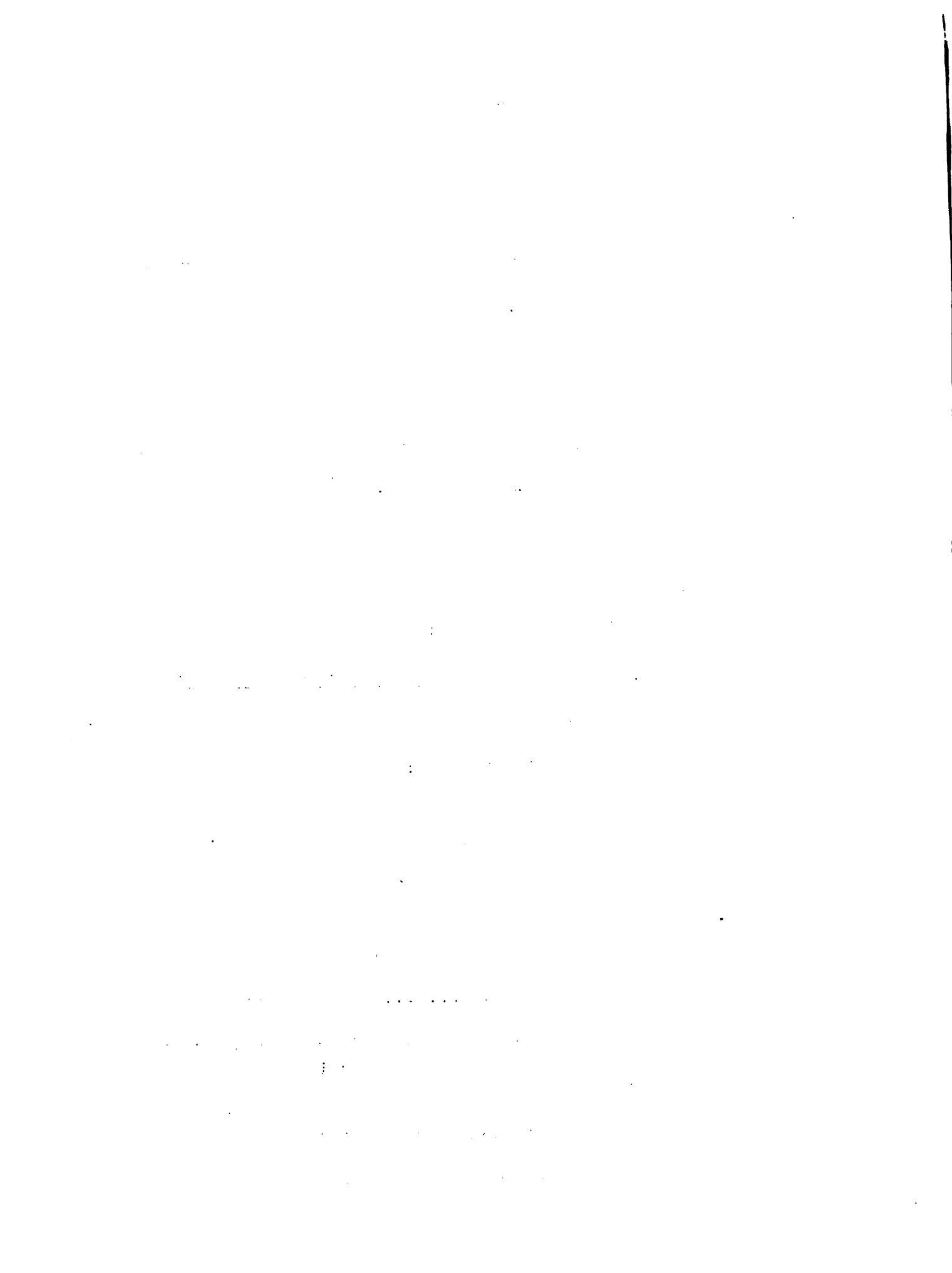
E_j = Productores que dicen conocer exactamente cada uno de los n ítems

A_j = Productores que dicen conocer aproximadamente cada uno de los ítems

K = Total de productores en la muestra

falta el
~~ítem~~
 subíndice.
 K para
 cada ítem
 factor de

!



ii. Para uno o más productores:

grado de conocimiento que dicen tener sobre uno o más items:

$$ISI_j = \frac{4 \sum E_i + 2 \sum A_i}{N} \times 100$$

En donde:

E_i = Total de items que cada productor dice conocer exactamente

A_i = Total de items que cada productor dice conocer aproximadamente

N = Total de items investigados

iii. Factores de ponderación

Es como de un comentario.

E = El productor dice conocer exactamente el item = 4

A = El productor dice conocer aproximadamente el item = 2

D = El productor dice desconocer el item = 0

c. Utilidad del índice

El ISI, permite asignar un valor al nivel de conocimiento que cada productor cree tener acerca de la información de mercados que está a su alcance.

Considerando la ponderación asignada a cada nivel, el índice es mayor a medida que el productor crea conocer exactamente más items de información, o conocer mejor un item dado.

The first of these is the fact that the

second is the fact that the

third is the fact that the

fourth is the fact that the

fifth is the fact that the

sixth is the fact that the

seventh is the fact that the

eighth is the fact that the

ninth is the fact that the

tenth is the fact that the

eleventh is the fact that the

twelfth is the fact that the

Por otra parte, el índice es un mecanismo para evaluar un servicio de información de mercados, ya que permite cuantificar los cambios que los productores reconocen en su propio grado de conocimiento, entre una evaluación y otra.

2. Índice de utilidad (IU)

a. Definición

El IU es una medida del uso actual y potencial que los productores le asignan a cada uno de los items de información.

b. Cálculo

El IU viene dado por:

$$IU_i = \frac{C_j^u + D_j^u}{K} \times 100$$

En donde:

$i = 1, 2, 3, \dots, n$ items

$C_j^u =$ Total de productores que conocen el item y lo utilizan

$D_j^u =$ Total de productores que desconocen el item, pero lo utilizarían al conocerlo

$K =$ Total de productores de la muestra

3. Índice de Requerimientos de Información (IRI)

a. Definición

El IRI es una medida de la necesidad relativa que los productores de la muestra reflejan respecto a los

1950-1951

1952-1953

1954-1955

1956-1957

1958-1959

1960-1961

1962-1963

1964-1965

1966-1967

1968-1969

1970-1971

1972-1973

1974-1975

1976-1977

1978-1979

1980-1981

1982-1983

1984-1985

1986-1987

1988-1989

1990-1991

1992-1993

1994-1995

items de información; y de si ese grado de necesidad justifica la inclusión de estos items en un servicio de información de mercado.

b. Cálculo

El IRI viene dado por:

$$IRI = \frac{(C_j^u + D_j^u)(D_j)}{K^2} \times 100$$

N₁ + N₂ + N₃
MZ

En donde:

C_j^u = Total de productores que conocen el item y lo utilizan

D_j^u = Total de productores que desconocen el item, pero lo utilizarían al conocerlo

D_j = Total de productores que desconocen el ítem

K = Total de productores en la muestra

Esta fórmula multiplica el índice de utilidad (IU) por un "índice de desconocimiento" ($\frac{D_j}{K}$).



incomplete
para falta el (1 0)
de tener para

c. Valores extremos del IRI

El recorrido de los valores del IRI es de 0 a 100;

para para 100
a la escuela

i. Si todos los productores conocen el item, pero a ninguno le es útil en la toma de sus decisiones:

$$IRI = \frac{(0 + 0)(0)}{K^2} \times 100 = 0$$

ii. Si ninguno de los productores conoce el ítem, pero todos lo utilizarían al llegar a conocerlo:

$$IRI = \frac{(0 + K)(K)}{K^2} \times 100 = 100$$

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions and activities. It emphasizes that proper record-keeping is essential for transparency and accountability, particularly in financial reporting and compliance with regulatory requirements.

2. The second part of the document outlines the various methods and tools used to collect, store, and analyze data. It highlights the significance of data integrity and security, as well as the need for regular audits and updates to ensure the accuracy and reliability of the information.

3. The third part of the document focuses on the application of data analysis techniques to identify trends, patterns, and anomalies. It discusses the use of statistical models and machine learning algorithms to extract meaningful insights from large volumes of data, which can be used to inform decision-making and strategic planning.

4. The fourth part of the document addresses the challenges and risks associated with data management and analysis. It identifies common pitfalls such as data silos, inconsistent data quality, and security vulnerabilities, and provides recommendations for mitigating these risks through robust governance and security protocols.

5. The fifth part of the document concludes by summarizing the key findings and recommendations. It stresses the importance of a data-driven culture and the need for ongoing monitoring and improvement of data management practices to ensure long-term success and compliance.

lim IRI $\rightarrow 0$
[] \rightarrow \rightarrow

Por consiguiente, cuando el índice tiende a cero el ítem no tiene importancia para ser incluido en un servicio de información de mercados; y si el índice tiende a 100, se dice que es importante y debería incluirse en el servicio de información.

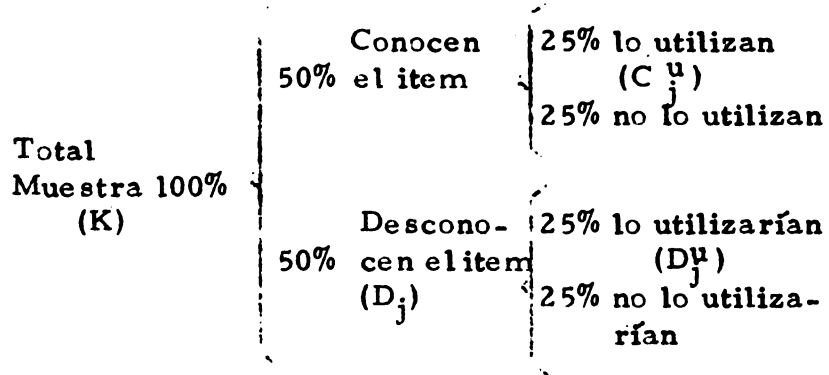
Ver otra vez

d. Valor crítico del IRI

Se adoptó IRI = 25 como el valor mínimo que debe alcanzar un ítem para ser considerado prioritario entre los requerimientos de información hallados en la muestra.

Este valor crítico se calculó de la siguiente manera:

i. Situación que define el valor crítico



ii. Cálculo del valor crítico

Si

$$IRI = \frac{(C_i^u + D_j^u) (D_j)}{K^2} \times 100$$

En la situación definida tenemos que

$$IRI = \frac{(.25 + .25) (.50)}{1.00^2} \times 100$$

$$IRI = \frac{(.50) (.50)}{1.00} \times 100 = 25$$

1. The first part of the document is a list of names and titles.

2. The second part of the document is a list of names and titles.

3. The third part of the document is a list of names and titles.

4. The fourth part of the document is a list of names and titles.

5. The fifth part of the document is a list of names and titles.

6. The sixth part of the document is a list of names and titles.

7. The seventh part of the document is a list of names and titles.

8. The eighth part of the document is a list of names and titles.

9. The ninth part of the document is a list of names and titles.

10. The tenth part of the document is a list of names and titles.

11. The eleventh part of the document is a list of names and titles.

12. The twelfth part of the document is a list of names and titles.

13. The thirteenth part of the document is a list of names and titles.

14. The fourteenth part of the document is a list of names and titles.

15. The fifteenth part of the document is a list of names and titles.

16. The sixteenth part of the document is a list of names and titles.

17. The seventeenth part of the document is a list of names and titles.

18. The eighteenth part of the document is a list of names and titles.

19. The nineteenth part of the document is a list of names and titles.

20. The twentieth part of the document is a list of names and titles.

21. The twenty-first part of the document is a list of names and titles.

22. The twenty-second part of the document is a list of names and titles.

23. The twenty-third part of the document is a list of names and titles.

24. The twenty-fourth part of the document is a list of names and titles.

25. The twenty-fifth part of the document is a list of names and titles.

E. VERIFICACION DE LA SIGNIFICANCIA DE LAS VARIABLES DICOTOMICAS

Para determinar la significancia de las variables en la formación de los estadísticos descritos se aplicaron los siguientes análisis:

Condición de An. Reg. de regresión

1. **Análisis de regresión aplicado al ISI**

Se pretende a través del análisis determinar la influencia de cada una de las variables que caracterizan a los productores, en la configuración del ISI. Es decir, se quiere establecer qué tan importantes son el nivel de alfabetismo, el volumen de producción, el lugar de residencia, la disponibilidad de transporte, la edad y el nivel de tecnología, en el conocimiento que un productor cree tener acerca de la información de mercados. Por tanto, se tomó como variable dependiente el ISI calculado a nivel de productor, y como variables independientes las características de éste.

Cond. de ANDEVA. de regresión!

Análisis de varianza aplicado al ISI

La hipótesis del presente estudio es que el conocimiento de información de mercados varía de acuerdo a las condiciones socioeconómicas del productor. Al momento de obtener los ISI por características de los productores, que aparece en el cuadro No. 3, se observa que hay diferencias entre ellas; sin embargo, para asegurar que dichas

Por lo tanto, se debe estudiar la hipótesis de la ANDEVA.

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

CUADRO No. 3

Indice Subjetivo de Información (ISI), según
Características de los Productores

CARACTERISTICAS	No. Observaciones	ISI
TOTAL	80	32.89 .
Alfabetos	42	35.52 -
Analfabetos	38	29.98 ↗
Res. Parcela	42	34.33 .
Res. Fuera Parcela	38	31.29 .
Tiene Transporte	32	37.75 .
No es suficiente	5	30.00
No tiene	43	29.67 ↘
Prod. Grande	40	37.39 .
Prod. Pequeño	40	28.38
Monterrey	15	28.82
Nueva Concepción	16	30.07
La Máquina	17	33.86
Caballo Blanco	16	34.97 .
La Elanca	16	36.40
1-30 años	8	25.51
31-40 años	17	35.29 .
41-50 años	30	32.34
51 y más años	25	34.81
Nivel de Tecnología 1	9	23.27
" 2	17	33.39
" 3	21	34.11
" 4	33	34.44

THE HISTORY OF THE

The history of the world is a vast and complex subject, encompassing the lives and actions of countless individuals and the events that have shaped our planet. From the dawn of civilization to the present day, the human story is one of constant change and evolution.

In the beginning, the world was a place of mystery and wonder, with the first humans struggling to survive in a harsh and unforgiving environment. Over time, they learned to harness the elements and build societies that would eventually flourish.

The ancient world was a time of great achievement, with the Greeks and Romans leaving a lasting legacy on the world. Their art, science, and philosophy continue to influence us today. The Middle Ages were a period of faith and tradition, with the Church playing a central role in society.

The Renaissance brought a new spirit of discovery and learning, as people sought to understand the world through reason and observation. The Age of Exploration opened up new horizons, as brave men sailed across the oceans to discover new lands and peoples.

The modern world is a time of rapid change and progress, with technology and science pushing the boundaries of what is possible. We live in a world of global communication and interconnectedness, where the actions of one person can have a profound impact on the lives of others.

Despite the challenges we face, the human spirit remains resilient and hopeful. We continue to strive for a better world, one where justice, peace, and prosperity reign supreme. The history of the world is not just a record of the past, but a guide to the future.

*deben de
con esas
af. 6.*

diferencias son realmente significativas, es decir, para aceptar o rechazar la hipótesis, se realizó un análisis de varianza al ISI, con cada una de las siguientes variables:

- a. Alfabetas y analfabetas
 - b. Pequeños y grandes productores
 - c. Residentes en el área urbana y residentes en parcela
 - d. Poseedores de medio de transporte suficiente, medio de transporte insuficiente, y no poseedores de medio de transporte.
 - e. Residentes en Monterrey, Nueva Concepción, Lá Máquina, Caballo Blanco y La Flanca.
 - f. Que usan 1, 2, 3, ó 4 niveles de tecnología.
 - g. Que están comprendidos entre 1-30, 31-40, 41-50 y 51 ó más años de edad.
3. Análisis de varianza aplicado al IRI

Con el fin de aceptar o rechazar la hipótesis de que los requerimientos de información también varían de acuerdo a las características de los productores, se aplicó el análisis de varianza al IRI, por items de información, con los datos que aparecen en el anexo No. 3.

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions and activities. It emphasizes that this is essential for ensuring transparency and accountability in the organization's operations.

2. The second part outlines the various methods and tools used to collect and analyze data. This includes the use of surveys, interviews, and focus groups to gather qualitative information, as well as the application of statistical techniques to quantitative data.

3. The third part of the document focuses on the interpretation of the collected data. It provides a detailed analysis of the findings, highlighting key trends and patterns that have emerged from the research. This analysis is supported by relevant statistics and charts.

4. The final part of the document discusses the implications of the research findings. It identifies the key areas where the organization's performance can be improved and provides specific recommendations for action. These recommendations are based on the insights gained from the data analysis.

VI. RESULTADOS

A. INDICE SUBJETIVO DE INFORMACION

1. Cuantificación

En el cuadro No. 3 (página 28) se presentan por característica los índices subjetivos de información de los productores de maíz, en los cinco parcelamientos estudiados. Estos índices se obtuvieron también para cada productor en particular. (Véase anexo No. 4).

El índice general es de 32.89 y representa el conocimiento promedio que los agricultores creen tener acerca de la información de mercados a que se refiere la boleta. Hay que tener presente que el índice se calcula para el conocimiento de la totalidad de los ítems, en forma independiente del uso que el productor pudiera darle a esa información. Por tal razón, el indicador no puede tomarse para definir requerimientos de información, sino más bien para saber el nivel de conocimiento en el cual creían encontrarse los productores al momento de realizar el estudio.

Este promedio es útil para:

- a) Compararlo con el nivel de conocimiento, en la misma región estudiada, después de cierto tiempo.
- b) Compararlo con el promedio que se obtenga en otras regiones.

tal vez
normalizar

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

*Revisión
técnica antes*

2. Análisis estadístico
a) Análisis de varianza

Los valores F calculados por cada una de las variables independientes aparecen en el cuadro No. 4. Como puede verse, para un nivel de confianza del 99% únicamente la variable "volumen de producción" resulta significativa en las diferencias de conocimiento de la información. Si se reduce el nivel de confianza al 95% también resulta significativa la variable "alfabetismo".

En cuanto a las otras variables, aún para el nivel de confianza del 95%, se acepta la hipótesis nula en vista de que las F calculadas son menores que las F tabuladas.

b) Análisis de Regresión

El Análisis de regresión aplicado al ISI en las siete variables de las características de los productores se dispuso en forma de varianza como aparece en el cuadro No. 5.

El F calculado para la hipótesis nula $B=0$ resulta significativo a un nivel de confianza del 95%, por lo que la hipótesis debe rechazarse cuando se trata de la combinación de las siete variables.

Los valores T para la misma hipótesis, calculados en las siete variables independientes, que aparecen en el mismo cuadro, resultan significativos únicamente para las variables "volúmenes de producción" y "tenencia de medios de

...the ... of ...

...the ... of ...

...the ... of ...

...the ... of ...

...the ... of ...

...the ... of ...

...the ... of ...

...the ... of ...

...the ... of ...

...the ... of ...

...the ... of ...

...the ... of ...

...the ... of ...

CUADRO No. 4

RESULTADOS DEL ANALISIS DE VARIANZA APLICADO AL INDICE SUBJETIVO DE INFORMACION POR CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTORES

VARIABLES	F _t 5%	F _t 1%	F _c
Parcelamiento	2.49	3.57	0.89217
Residencia	3.98	6.98	1.05000
Alfabetismo	3.98	6.98	4.58574 **
Volumen de Producción	3.98	6.98	9.71815 *
Transporte	3.12	4.92	3.68215
Edad	2.73	4.08	0.98144
Nivel de tecnología	2.73	4.08	1.72660

*Son significativas las diferencias del conocimiento, según volumen de producción, a un nivel de confianza de 99%.

**La variable de alfabetismo resulta significativa al nivel de confianza de 95%.

CUADRO No. 5

ANALISIS DE REGRESION AL ISI EN LAS SIETE VARIABLES DE LAS CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTORES
(Dispuesto en forma de análisis de varianza)

Cond. de Regresión.

aut. Jant.

Fuente de Variación	G. L.	Suma de Cuadrados	Cuadrado Medio	Valor F Calculado
TOTAL	79	$\sum y^2 = 14467.732$		
Regresión	7	$R^2 \sum y^2 = 4669.985$	667.141	4.903 *
Desviación de Regresión	72	$(1-R^2) \sum y^2 = 9797.747$	136.080	

* Significativo para 0.01 (F tabular = 2.918)

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. This is essential for ensuring the integrity of the financial statements and for providing a clear audit trail. The records should be kept up-to-date and should be easily accessible to all relevant parties.

2. The second part of the document outlines the various methods used to collect and analyze data. This includes both qualitative and quantitative techniques, as well as the use of statistical tools to identify trends and patterns in the data. The goal is to provide a comprehensive and objective analysis of the information collected.

3. The third part of the document describes the process of data collection and analysis. This involves identifying the sources of data, determining the methods to be used, and then carrying out the collection and analysis. The results of the analysis should be presented in a clear and concise manner, using tables and graphs where appropriate.

4. The fourth part of the document discusses the importance of data quality and the steps that should be taken to ensure that the data is accurate and reliable. This includes checking for errors, verifying the data, and using appropriate statistical techniques to assess the reliability of the results.

5. The fifth part of the document outlines the various methods used to collect and analyze data. This includes both qualitative and quantitative techniques, as well as the use of statistical tools to identify trends and patterns in the data. The goal is to provide a comprehensive and objective analysis of the information collected.

6. The sixth part of the document describes the process of data collection and analysis. This involves identifying the sources of data, determining the methods to be used, and then carrying out the collection and analysis. The results of the analysis should be presented in a clear and concise manner, using tables and graphs where appropriate.

7. The seventh part of the document discusses the importance of data quality and the steps that should be taken to ensure that the data is accurate and reliable. This includes checking for errors, verifying the data, and using appropriate statistical techniques to assess the reliability of the results.

8. The eighth part of the document outlines the various methods used to collect and analyze data. This includes both qualitative and quantitative techniques, as well as the use of statistical tools to identify trends and patterns in the data. The goal is to provide a comprehensive and objective analysis of the information collected.

9. The ninth part of the document describes the process of data collection and analysis. This involves identifying the sources of data, determining the methods to be used, and then carrying out the collection and analysis. The results of the analysis should be presented in a clear and concise manner, using tables and graphs where appropriate.

10. The tenth part of the document discusses the importance of data quality and the steps that should be taken to ensure that the data is accurate and reliable. This includes checking for errors, verifying the data, and using appropriate statistical techniques to assess the reliability of the results.

Continuación cuadro No. 5

Valores T calculados en las variables independientes

$H_0: E=0$

1 - Parcelamiento (5)	=	1.800	
2 - Residencia (?)	=	-1.498	
3 - Alfabetismo (2)	=	1.979	
4 - Volumen de prod. (2)	=	3.171	*
5 - Medio transp. (3)	=	2.900	*
6 - Edad (4)	=	1.447	
7 - Nivel tecnología (4)	=	0.639	

* Significativo para 0.01 (T tabular = 2.639)

para ser
diferencia de
Factorial
 $2^4 = 16$

1. Introduction

The purpose of this study is to investigate the effects of various factors on the performance of a system.

The study is organized as follows: Section 2 describes the methodology used in the study.

Section 3 presents the results of the study, and Section 4 discusses the implications of the findings.

Finally, Section 5 concludes the study and provides recommendations for future research.

transporte" a un nivel de confianza del 99%. Lo que indica que para las otras cinco variables se acepta la hipótesis nula. Cabe hacer notar que el valor T calculado en la variable "alfabetismo" que es de 1.979 se acerca mucho al valor tabular en el nivel de confianza del 95% que es de 1.989.

B. INDICE DE REQUERIMIENTOS DE INFORMACION

1. Cuantificación

En el anexo 3 se presentan los índices calculados por ítem y por características de los productores; de éste se extrae el cuadro No. 6 que muestra los ítems cuyo índice excede del valor crítico, IRI=25.

CUADRO No. 6

ITEMS DE INFORMACION CON INDICE DE REQUERIMIENTO SUPERIOR AL VALOR CRITICO, IRI=25

ITEM	INDICE
Precio en parcelamiento vecino	34.45
Precio en mercado municipal	28.89
Precio en cabecera departamental	28.13
Precio en ciudad capital	29.06
Fluctuaciones semanales de precios	34.50
Cuantificación de las fluctuaciones	35.44
V/prod. cosecha actual en parcelamiento	34.69
V/prod. cosecha actual Costa Sur	30.00
Principales compradores del municipio	28.33
Principales compradores en el departamento	33.25
Transporte a la cabecera departamental	26.20

2. Análisis de Varianza

Los valores F calculados por cada una de las variables independientes aparecen en el cuadro No. 7.

Como puede verse, para un nivel de confianza del 99%, las variables "tenencia de medios de transporte" y "nivel de tecnología" que están relacionadas con la vinculación del productor al mercado, son altamente significativas. Si se reduce el nivel de confianza al 95% también resultan significativas, aunque en menor grado, la variación entre parcelamientos y la dicotomía de residencia en el centro urbano y la parcela, variables que están relacionadas a la exposición del productor a los medios de comunicación.

La hipótesis nula sólo se acepta para las variables "alfabetismo", "volumen de producción" y "edad".

C. FUENTES Y MEDIOS DE INFORMACION

1. Fuente de Información

El cuadro No. 8 presenta la fuente que el productor citó, como procedencia de su conocimiento sobre la información de mercado. En el anexo No. 6 se encuentran estos resultados detallados por ítem y fuente de información.

El cuadro 8 demuestra que:

- a. Contrario a lo que generalmente se piensa, la radio se emplea en pequeña escala, como fuente de información de mercado, ya que únicamente el 2.2% de las

... .. 14

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

CUADRO No. 7

RESULTADOS DEL ANALISIS DE VARIANZA APLICADO AL
INDICE DE REQUERIMIENTOS DE INFORMACION,
POR VARIABLES

Variable	F _t 5%	F _t 1%	F _c
Parcelamiento	2.44	3.47	3.06550 (**)
Residencia	3.98	7.03	5.87234 (**)
Alfabetismo	3.98	7.03	2.55137
Volumen de Produc.	3.98	7.03	0.41679
Transporte	3.09	4.82	43.02678 (*)
Edad	2.67	3.94	0.77569
Nivel de tecnología	2.67	3.94	10.01911 (*)

(*) Significativas al nivel de confianza del 99%

(**) Significativas al nivel de confianza del 95%

CUADRO No. 8

FUENTE DE INFORMACION DE LAS NOTICIAS
DE MERCADO

Origen de la información	No. de respuestas	%
TOTAL	1116	100.0
Experiencia	587	52.6
Indagación	275	24.6
Camionero (intermediario)	116	10.4
Vecinos	81	7.3
Radio	24	2.2
Extensionista	16	1.4
Publicaciones	7	0.6
Comité de Comercialización	7	0.6
Otras fuentes	3	0.3

Year	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
...

Year	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
...

...

...

...

Year	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
...

...

respuestas la indicaron como tal. Si se revisa el anexo No. 6, podrá notarse que estas respuestas corresponden a los items sobre precios en la ciudad capital y precio del INDECA, publicados a través de la radio por esta Institución.

- b. Los medios de comunicación directa que utilizan algunas instituciones del Sector Público Agrícola, tales como: Publicaciones y servicios de extensión, no llegan hasta los productores, ya que únicamente el 2.0% de las respuestas los mencionaron. Nótese en el anexo No. 6 que la información así obtenida es sobre los items de precios en la ciudad capital, precios del INDECA, calidad del grano y otras que generalmente son proporcionadas por el Instituto.
- c. Respecto al comité de comercialización, únicamente el 0.6% de los entrevistados, lo mencionaron como fuente de información y de acuerdo al anexo No. 6, corresponde a información sobre precio en parcelamiento, en el parcelamiento vecino, en INDECA, en el mercado municipal y en el mercado departamental. Esto parece lógico, ya que aun cuando los comités de comercialización podrían canalizar la información, no lo hacen por falta de un mecanismo ágil para obtenerla.

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry should be supported by a valid receipt or invoice. This ensures transparency and allows for easy verification of the data.

In the second section, the author details the various methods used to collect and analyze the data. This includes both manual and automated processes. The goal is to ensure that the data is as accurate and reliable as possible.

The third part of the document focuses on the results of the analysis. It shows that there is a clear trend in the data, which is consistent with the initial hypothesis. This finding is significant as it provides strong evidence for the theory being tested.

Finally, the document concludes with a summary of the findings and some recommendations for future research. It suggests that further studies should be conducted to explore the underlying causes of the observed trends.

d. Casi el 95.0% de los productores mencionaron como fuente de información: Su experiencia, la indagación personal, los camioneros y los vecinos, en ese orden de importancia.

2. Medios de comunicación al alcance de los productores

a. Comunicación directa

A continuación se presenta el cuadro No. 9 con los resultados correspondientes a diversos medios de comunicación directa en la zona investigada.

CUADRO No. 9

MEDIOS DE COMUNICACION DIRECTA

Medios	No. Respuestas	%
Total	134	100.00
Comerciantes intermediarios	61	46.0
Promotores INDECA	43	32.0
Agentes BANDESA	12	9.0
Promotores DIGESA	10	7.0
Casas Comerciales	6	5.0
Publicaciones	2	1.0

Resalta en este cuadro la importancia que los productores asignan a los comerciantes intermediarios como medio de información del orden de 46%. Asimismo consideran que los promotores de INDECA tienen importancia en este sentido, pero ya se demostró en el análisis de las fuentes que no se les cita en materia de información de mercado.

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry should be supported by a valid receipt or invoice. This ensures transparency and allows for easy verification of the data.

In the second section, the author outlines the various methods used to collect and analyze the data. This includes both primary and secondary data collection techniques. The primary data was gathered through direct observation and interviews, while secondary data was obtained from existing reports and databases.

The third part of the document details the results of the analysis. It shows that there is a significant correlation between the variables studied. The data indicates that as one variable increases, the other tends to decrease, suggesting an inverse relationship.

Finally, the document concludes with a series of recommendations based on the findings. It suggests that further research should be conducted to explore the underlying causes of the observed trends. Additionally, it provides practical advice for stakeholders based on the current data.

Year	Variable A	Variable B
2018	120	80
2019	130	75
2020	140	70
2021	150	65
2022	160	60
2023	170	55
2024	180	50

The data presented in the table above clearly shows a downward trend in Variable B as Variable A increases over the period from 2018 to 2024. This trend is consistent with the theoretical model proposed in the introduction.

The final section of the document provides a summary of the key findings and reiterates the main conclusions. It highlights the need for continued monitoring and reporting to ensure that the trends identified in this study are maintained or corrected as necessary.

b. Radio

El 93.75% de los productores indicaron tener acceso a este medio. Se logró determinar el tipo de programas preferidos, y las horas de mayor audiencia. Véanse a continuación los resultados en los cuadros 10 y 11.

CUADRO No. 10

PROGRAMAS DE RADIO PREFERIDOS POR LOS PRODUCTORES

Programa	No. Respuestas	%
Total	147	100.0
Noticias	76	51.7
Música	43	29.3
Religiosos	20	13.6
Novelas	7	4.8
Deportivos	1	0.6

CUADRO No. 11

HORAS DE MAYOR AUDIENCIA EN LA RADIO

Frecuencia horas de audiencia	No. Respuesta	%
Total respuesta	158	100.0
de 4 - 6 a. m.	10	6.3
de 6 - 8 a. m.	32	20.3
de 8--10 a. m.	6	3.8
de 10--12 a. m.	2	1.3
de 12 - 2 p. m.	64	40.5
de 2 - 4 p. m.	1	0.6
de 4 - 7 p. m.	14	8.9
de 7 - 10 p. m.	29	18.3

intento base móvil

c. PERIODICOS

El 31,25% del total de productores indicaron leer uno o más periódicos. Se logró determinar cuáles son los más leídos y la frecuencia con que los reciben.

CUADRO No. 12

PERIODICOS MAS LEIDOS POR LOS PRODUCTORES

Nombre del Periódico	No. Productores	%
Total de productores	25	100.0
El Gráfico	5	20.0
La Nación	4	16.0
Prensa Libre	5	20.0
El Imparcial	1	4.0
Lee más de uno	10	40.0

CUADRO No. 13

FRECUENCIA DE LECTURA DE LOS PERIODICOS

Frecuencia	No. Productores	%
Total	25	100.0
Diaria	4	16.0
Cada 2 días	7	28.0
Cada semana	10	40.0
Cada quincena	2	8.0
Cada mes	2	8.0

Puede notarse que la prensa escrita, como un medio de comunicación masiva a nivel de productor, tiene escasa importancia en los parcelamientos investigados, ya que menos de la tercera parte de los productores la utilizan, y el 56% lo hacen con una frecuencia superior a una semana.

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry should be supported by a valid receipt or invoice. This ensures transparency and allows for easy verification of the data.

Additionally, it is noted that the records should be kept in a secure and accessible format. Regular backups are recommended to prevent data loss in the event of a system failure or disaster.

Date	Description	Amount	Category
2023-01-15	Office Supplies	150.00	Operating Expenses
2023-01-20	Client Meeting	200.00	Revenue
2023-02-01	Software License	500.00	Capital Expenses
2023-02-10	Marketing Campaign	300.00	Operating Expenses
2023-02-15	Salary Payment	1200.00	Operating Expenses
2023-02-20	Interest on Loan	75.00	Interest Expense
2023-02-25	Dividend Income	100.00	Revenue
2023-03-01	Property Tax	250.00	Operating Expenses
2023-03-05	Insurance Premium	180.00	Operating Expenses
2023-03-10	Bank Interest	50.00	Revenue
2023-03-15	Charitable Contribution	100.00	Charitable Expenses
2023-03-20	Travel Expenses	400.00	Operating Expenses
2023-03-25	Equipment Purchase	800.00	Capital Expenses
2023-03-30	Interest on Loan	75.00	Interest Expense
2023-04-01	Dividend Income	100.00	Revenue
2023-04-05	Property Tax	250.00	Operating Expenses
2023-04-10	Insurance Premium	180.00	Operating Expenses
2023-04-15	Bank Interest	50.00	Revenue
2023-04-20	Charitable Contribution	100.00	Charitable Expenses
2023-04-25	Travel Expenses	400.00	Operating Expenses
2023-04-30	Equipment Purchase	800.00	Capital Expenses

The second part of the document provides a detailed breakdown of the financial data presented in the table above. It includes a summary of total revenue, total expenses, and net income for each month and for the entire period.

The summary shows that total revenue for the period is \$1,500.00, total expenses are \$4,000.00, and the net income is \$2,500.00. This information is crucial for understanding the overall financial performance and identifying areas for improvement.

The third part of the document discusses the implications of the financial data and provides recommendations for future actions. It suggests that the company should focus on reducing operating expenses and increasing revenue to improve profitability.

Specific recommendations include negotiating better terms with suppliers, optimizing marketing campaigns, and exploring new revenue streams. Additionally, it is advised to maintain a strong relationship with the lender to ensure favorable loan terms.

The final part of the document concludes with a statement of the author's intent and a note of appreciation for the reader's attention. It expresses hope that the information provided is helpful and encourages further inquiry if needed.

The author's name and contact information are provided at the end of the document for any follow-up questions or requests for additional information.

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La metodología del estudio, expuesta en páginas 11 y siguientes, fue el producto de detenida consideración y se basó principalmente en la hipótesis general de que los conocimientos y requerimientos de información de mercados por parte de los productores, varían según las características socioeconómicas de cada uno.

El "estudio de casos", con las limitaciones propias del método, más las que se señalan en la página 14, dio resultados que se consideran satisfactorios y que permitirán planificar la reestructuración a corto plazo del actual servicio de información de mercados de INDECA.

Con este fin se han formulado las conclusiones y recomendaciones siguientes:

A. REQUERIMIENTOS DE INFORMACION DE MERCADOS EN LA COSTA SUR

1. Items prioritarios

De los resultados del estudio se desprende que los items más importantes, a ser incluidos en el servicio de información de mercado, son, en orden de importancia:

- a. Fluctuación de los precios
 - Cuantificación de las fluctuaciones semanales
 - Pronóstico de las fluctuaciones semanales
- b. Precios
 - En el parcelamiento vecino
 - En la ciudad capital

and the Board of Directors shall have the right to

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

to the extent of the assets of the corporation

- En el mercado municipal
- En el mercado de la cabecera departamental
- c. Volúmenes de producción
 - Pronóstico de la cosecha en el propio parcelamiento
 - Pronóstico de la cosecha en la Costa Sur
- d. Demanda
 - Principales compradores en la cabecera departamental
 - Principales compradores en la cabecera municipal
- e. Transporte
 - Del parcelamiento a la cabecera departamental

Otros datos incluidos en la investigación no parecen prioritarios debido a que, o no son útiles o todos los conocen.

(Véase cuadro 6).

2. Implicación de los requerimientos

Las prioridades detectadas deben alertar al Instituto para que en la reestructuración y mejoramiento del servicio de información de mercados, se tomen las provisiones necesarias para atenderlos en el corto, mediano o largo plazos, según la posibilidad de recabar, procesar y difundir la información solicitada.

B. DIFERENCIAS EN REQUERIMIENTOS SEGUN CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTORES

El análisis de varianza aplicado al IRI, ha demostrado que la hipótesis del estudio en cuanto a requerimientos de información, es

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

válida únicamente en lo que se refiere a tenencia de medios de transporte y nivel de tecnología. Aunque en menor grado y aplicando al análisis de varianza un nivel de confianza del 95% se ajustan a la hipótesis la residencia en su dicotomía urbano-rural y la ubicación en los distintos parcelamientos. Nótese que las dos primeras variables guardan relación con la vinculación del productor al mercado; y las dos últimas con la exposición del mismo a los medios de comunicación. Es importante el hecho de que ni en el alfabetismo, ni en el volumen individual de producción, ni en la edad del agricultor se acepta la hipótesis del estudio.

Lo anterior podría indicar que:

1. En la planificación del servicio de información de mercados, tienen que considerarse las diferencias de requerimientos que se observan en las dicotomías significativas.
2. En sucesivas investigaciones de este tipo, debiera analizarse con más detenimiento si el alfabetismo, y el volumen de producción son variables importantes en la definición de los estratos para el estudio de casos.

C. MEDIOS Y CANALES DE INFORMACION

1. El contraste entre el uso y el alcance de los medios directos de información, tales como los extensinistas del INDECA deja ver que si bien los productores tienen comunicación con estos y otros agentes de cambio, no los utilizan como fuente de información de mercado (confróntese

The first of these is the fact that the
 world is not a homogeneous mass of
 people, but is divided into many
 different groups and nations. Each
 group has its own customs, habits,
 and ways of thinking. It is
 therefore necessary to understand
 the differences between these groups
 and to learn to respect them.
 This is the first step towards
 world peace and harmony.

The second of these is the fact that
 the world is not a static entity,
 but is constantly changing. New
 ideas, new inventions, and new
 discoveries are constantly being
 made. It is therefore necessary
 to keep up to date with the
 latest developments in science,
 technology, and industry. This
 is the second step towards world
 peace and harmony.

The third of these is the fact that
 the world is not a collection of
 isolated islands, but is a single
 community. All the people of the
 world are interconnected and
 interdependent. It is therefore
 necessary to work together to
 solve the problems of the world.
 This is the third step towards
 world peace and harmony.

These three steps are the
 foundation of world peace and
 harmony. If we follow them, we
 can create a better world for
 ourselves and for our children.

2. La radio, que evidentemente es el medio más utilizado puesto que llega al 93.75% de los productores está también subutilizada como canal de información de mercado; y que únicamente el 2% de las respuestas la citan como fuente de esta información.

Por lo tanto conviene involucrar a los extensionistas, tanto de INDECA como de las otras instituciones del sector en la atención de los requerimientos prioritarios de información de mercado que se definan para cada zona. Al mismo tiempo deberá mejorarse la calidad, oportunidad y forma de las noticias de mercado por medio de la radio para lograr que esta fuente de información sea mejor aprovechada.

D. LOS REQUERIMIENTOS DETECTADOS Y EL SERVICIO ACTUAL

Es evidente que el contenido, la forma, frecuencia y demás características del actual servicio de noticias que presta el INDECA no se ajusta a los requerimientos detectados. De los prioritarios se atiende únicamente los precios en la ciudad capital.

A la luz de los resultados de este estudio se posibilita diseñar un servicio eficiente, con base en las necesidades reales de los usuarios.

E. MECANISMOS DE EVALUACION DEL SERVICIO DE INFORMACION DE MERCADO

Los índices de utilidad (IU) y subjetivo de información (ISI) constituyen valores asignados al nivel de conocimiento y uso de la información de mercado por parte de los productores. Estos estadísticos son comparables en el tiempo y en la ubicación geográfica.

...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...

...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...

...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...

...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...

El IU y el ISI detectados en el presente estudio podrían considerarse como puntos de evaluación inicial, para medir posteriormente los logros del reforzamiento y mejoramiento del servicio de información de mercado a nivel de productor, mediante sondeos, encuestas u otros mecanismos similares. De esta medición puede inferirse también el grado en que el servicio de información apoya y complementa los programas del Instituto Nacional de Comercialización Agrícola.

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that proper record-keeping is essential for the success of any business and for the protection of the interests of all parties involved. The document outlines the various methods and systems that can be used to ensure the accuracy and reliability of financial records.

It also discusses the role of the auditor in verifying the accuracy of these records and the importance of maintaining a high level of transparency and accountability. The document provides a detailed overview of the various types of records that should be maintained, including financial statements, tax records, and other important documents. It also discusses the various methods and systems that can be used to ensure the accuracy and reliability of these records.

The second part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that proper record-keeping is essential for the success of any business and for the protection of the interests of all parties involved. The document outlines the various methods and systems that can be used to ensure the accuracy and reliability of financial records.

It also discusses the role of the auditor in verifying the accuracy of these records and the importance of maintaining a high level of transparency and accountability. The document provides a detailed overview of the various types of records that should be maintained, including financial statements, tax records, and other important documents. It also discusses the various methods and systems that can be used to ensure the accuracy and reliability of these records.

PERSONAL QUE PARTICIPO EN LA REALIZACION
DE ESTE ESTUDIO

Planificación, diseño, supervisión e informe:

INDECA

Raúl Eduardo Ovando Jurado
Aída Ruth Villagrán Blanco

IICA-PIADIC

Jorge Castillo Velarde
Juan Manuel Villasuso Estomba

Trabajo de campo:

IICA-ZN

Jorge Erwin Flores, Coordinación y Verificación

INDECA

Miguel Angel Reyes, Jefe de Grupo
Luis Leonardo Aguilar Brán
Otto Edwin Castillo
Hugo René Meza Aguirre
Julio Saravia

Edición del informe:

INDECA

Ana María de González

IICA-PIADIC

Ana María del Cid
Ana Patricia Ramírez

1. The first part of the document is a letter from the author to the editor of the journal, dated 1954. The letter discusses the author's interest in the subject of the journal and the author's intention to publish a paper on the subject.

2. The second part of the document is a letter from the editor of the journal to the author, dated 1954. The letter discusses the author's paper and the editor's intention to publish it.

3. The third part of the document is a letter from the author to the editor of the journal, dated 1954. The letter discusses the author's interest in the subject of the journal and the author's intention to publish a paper on the subject.

4. The fourth part of the document is a letter from the editor of the journal to the author, dated 1954. The letter discusses the author's paper and the editor's intention to publish it.

5. The fifth part of the document is a letter from the author to the editor of the journal, dated 1954. The letter discusses the author's interest in the subject of the journal and the author's intention to publish a paper on the subject.

6. The sixth part of the document is a letter from the editor of the journal to the author, dated 1954. The letter discusses the author's paper and the editor's intention to publish it.

7. The seventh part of the document is a letter from the author to the editor of the journal, dated 1954. The letter discusses the author's interest in the subject of the journal and the author's intention to publish a paper on the subject.

8. The eighth part of the document is a letter from the editor of the journal to the author, dated 1954. The letter discusses the author's paper and the editor's intention to publish it.

9. The ninth part of the document is a letter from the author to the editor of the journal, dated 1954. The letter discusses the author's interest in the subject of the journal and the author's intention to publish a paper on the subject.

10. The tenth part of the document is a letter from the editor of the journal to the author, dated 1954. The letter discusses the author's paper and the editor's intention to publish it.

11. The eleventh part of the document is a letter from the author to the editor of the journal, dated 1954. The letter discusses the author's interest in the subject of the journal and the author's intention to publish a paper on the subject.

ANEXO 1

CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA

PARCELAMIENTO MONTERREY

Nombre	Residencia	No. Caso
Fidel Mancio	Parcela No. 58	I
Demetrio Morales	Parcela No. 10	II
Bernardino Ramos	Parcela No. 88	III
Miguel Angel López M.	Parcela No. 103	IV
Gaspar A. Martínez	?	V
Gaspar Hernández	Parcela No. 33	VI
Francisco García E.	Parcela No. 106	VII
Efraín Valenzuela	Parcela No. 38	VIII
Cruz Chanchabak	Centro Urbano Lote No. 44	IX
Francisco Cisneros	Centro Urbano	XI
Ernesto Natareno M.	Centro Urbano Lote No. 24	XI
José Montúfar Monge	Centro Urbano Lote No. 42	XIII
Fidel Ovalle Alecio	Centro Urb. Parcela No. 7	XV
Jorge Hidalgo	Centro Urb. Parcela No. 6	XVI
Cleofas García Sepac	Parcela No. 62	V

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE

Name of the person or firm	Address	Telephone number
Mr. J. H. Smith	123 Main St., Springfield, Mo.	234-5678
Mrs. A. B. Jones	456 Elm St., Kansas City, Mo.	345-6789
Mr. C. D. Brown	789 Oak St., St. Louis, Mo.	456-7890
Mr. E. F. Green	1011 Pine St., Columbia, Mo.	567-8901
Mr. G. H. White	1213 Cedar St., Warrensburg, Mo.	678-9012
Mr. I. J. Black	1415 Birch St., Berkeley, Mo.	789-0123
Mr. K. L. Gray	1617 Spruce St., Hannibal, Mo.	890-1234
Mr. M. N. Hall	1819 Willow St., Mexico, Mo.	901-2345
Mr. P. Q. Adams	2021 Ash St., Sikeston, Mo.	012-3456

PARCELAMIENTO NUEVA CONCEPCION

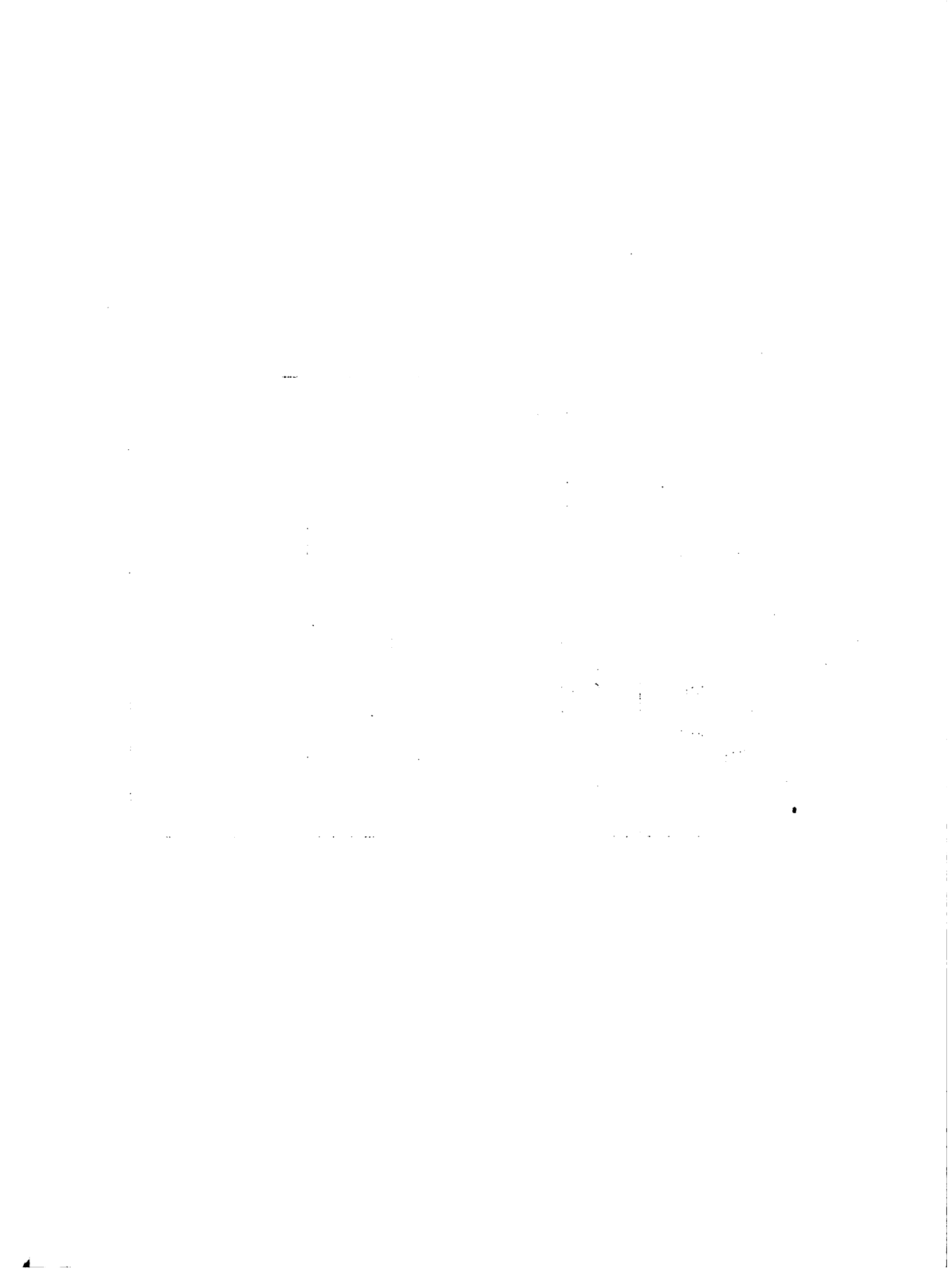
Nombre	Residencia	No. Caso
Victoriano García	Parcela A 35	I
Félix del Cid	Parcela E 160	II
Antenorio Ubiedo	Parcela 14	III
Alvino Pérez	Parcela F 52	IV
Eleodoro Oliva Garrido	Parcela 64	V
Daniel Oliva Garrido	Parcela 26	VI
Manuel García Sandoval	Parcela 19	VII
Julio Parada	Parcela 57	VIII
Justo Ramírez Jiménez	Centro Urbano Lote 19	IX
Tomás Escarate	Centro Urbano Lote 69	XI
Lorenzo Esquivel	Centro Urbano Lote 425	X
Justo Adán González	Centro Urbano Lote 30	XII
José Alberto Aguirre	Centro Urbano Lote 35	XIII
Hernán Aguilar	Centro Urbano Lote 136	XIV
Jacinto Cardona	Centro Urbano Lote 89	XV
Juan Rodríguez Martínez	Centro Urbano Lote 14	XVI

1917

Date	Description	Amount
1917		
Jan 1	Balance forward	100.00
Jan 15	Received from [unclear]	50.00
Jan 30	Received from [unclear]	25.00
Feb 15	Received from [unclear]	75.00
Feb 28	Received from [unclear]	100.00
Mar 15	Received from [unclear]	150.00
Mar 31	Received from [unclear]	200.00
Apr 15	Received from [unclear]	250.00
Apr 30	Received from [unclear]	300.00
May 15	Received from [unclear]	350.00
May 31	Received from [unclear]	400.00
Jun 15	Received from [unclear]	450.00
Jun 30	Received from [unclear]	500.00
Jul 15	Received from [unclear]	550.00
Jul 31	Received from [unclear]	600.00
Aug 15	Received from [unclear]	650.00
Aug 31	Received from [unclear]	700.00
Sep 15	Received from [unclear]	750.00
Sep 30	Received from [unclear]	800.00
Oct 15	Received from [unclear]	850.00
Oct 31	Received from [unclear]	900.00
Nov 15	Received from [unclear]	950.00
Nov 30	Received from [unclear]	1000.00
Dec 15	Received from [unclear]	1050.00
Dec 31	Received from [unclear]	1100.00
Total		1100.00

PARCELAMIENTO LA MAQUINA

Nombre	Residencia	No. Caso
Rafael Santos	Parcela C2	I
Efraín Interiano	Parcela C 18	II
José Puac	Parcela 256	III
Eaudilio Oliveros S.	Parcela E-365	IV
Vicente Aguilar C	Parcela - 88	V
Daniel García	Parcela P .267	VI
Antonio Montepeque	Parcela C-555	VII
Rufino Pérez	Parcela B-270	VIII
Julio Rodríguez	Centro Urbano Lote 6	IX
María Díaz	Centro Urbano Lote 25	X
Leopoldo Sandoval	Centro Urbano Lote 150-1	XI
Carmen Arreaga	Centro Urbano Lote 4	XII
Raymundo Roldán	Centro Urbano Lote 126	XIII
Irineo León	Centro Urbano Lote I -178	XIV
Julio César Morales	Centro Urbano Lote 186	XV
Francisco Gil	Centro Urbano Lote 123	XVI
David Navarijos	Parcela C-2 50	III



PARCELAMIENTO CABALLO BLANCO

Nombre	Residencia	No. Caso
Diego García	Parcela 27-A	I
Socorro Gramajo	Parcela 51	II
Pedro Chacón Farrera	Parcela 102	III
Alberto López	Parcela 84	IV
Cornelio Guzmán Juárez	Parcela 114	V
Arturo López Chávez	Parcela 126	VI
Juan de Dios Ramos	Parcela 3 zona 8	VII
Maximiliano Calderón	Parcela 105 zona 5	VIII
Francisco Fuentes	Centro Urbano	IX
Luis Fravo	Centro Urbano	X
Antonio Ramos	Centro Urbano	XI
David de Leon López	Centro Urbano	XII
Julio Román Díaz	Centro Urbano Lote 28	XIII
Telesforo Lima	Centro Urbano Lote 70	XIV
Héctor Uriel	Centro Urbano Lote 102	XV
Walberto Villeda	Centro Urbano Lote 54	XVI

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions and activities. It emphasizes that this is essential for ensuring transparency and accountability in the organization's operations.

2. The second part outlines the various methods and tools used to collect and analyze data. This includes the use of surveys, interviews, and focus groups to gather insights from stakeholders. The analysis of this data is then used to identify trends and areas for improvement.

3. The third part of the document focuses on the implementation of the findings. It describes the steps taken to develop and execute a plan of action based on the research results. This involves setting clear goals, assigning responsibilities, and monitoring progress over time.

4. Finally, the document concludes by highlighting the ongoing nature of the research process. It notes that the organization is committed to regularly reviewing and updating its strategies to stay relevant and effective in a constantly changing environment.

PARCELAMIENTO LA ELANCA

Nombre	Residencia	No. Caso
Octavio Morales	Parcela 42 Pueblo Nuevo	I
Roberto Hernández	Parcela 126 Salinas	II
Albertino López	Parcela 23 Pueblo Nuevo	III
Guadalupe David R.	Parcela 87	IV
Ignacio Fuentes	Parcela 157	V
Raul Rodas M.	Parcela 35	VI
Augusto Cano Ramírez	Parcela 61	VII
Humberto Reyna	Parcela 62A	VIII
Cirilo Pérez Castañón	Centro Urbano Lote 49	IX
Lorenzo López R.	Centro Urbano Lote 85	X
Oscar Farfán	Centro Urbano Lote 113	XI
Victorino Mérida	Centro Urbano Lote 38	XII
Víctor Ml. Roldán F.	Centro Urbano Lote E-22	XIII
Eartolo Mérida Ochoa	Centro Urbano Lote 52	XIV
Dolores Ríos	Centro Urbano Lote 123	XV
Victoriano Tebalán	Centro Urbano Lote 133	XVI

Date	Description	Amount
1912	Jan 1 Balance	100.00
1913	Jan 1 Balance	100.00
1914	Jan 1 Balance	100.00
1915	Jan 1 Balance	100.00
1916	Jan 1 Balance	100.00
1917	Jan 1 Balance	100.00
1918	Jan 1 Balance	100.00
1919	Jan 1 Balance	100.00
1920	Jan 1 Balance	100.00
1921	Jan 1 Balance	100.00
1922	Jan 1 Balance	100.00
1923	Jan 1 Balance	100.00
1924	Jan 1 Balance	100.00
1925	Jan 1 Balance	100.00
1926	Jan 1 Balance	100.00
1927	Jan 1 Balance	100.00
1928	Jan 1 Balance	100.00
1929	Jan 1 Balance	100.00
1930	Jan 1 Balance	100.00
1931	Jan 1 Balance	100.00
1932	Jan 1 Balance	100.00
1933	Jan 1 Balance	100.00
1934	Jan 1 Balance	100.00

ANEXO 2

**INSTRUMENTO DE RECOLECCION
DE LOS DATOS**

**INSTITUTO INTERAMERICANO
DE CIENCIAS AGRICOLAS
- OEA -**

**INSTITUTO NACIONAL DE
COMERCIALIZACION AGRICOLA
- INDECA -**

**PROGRAMA DE INFORMACION AGROPECUARIA DEL ISTMO
CENTROAMERICANO
(PIADIC)**

**Estudio de los requerimientos de información
de mercados, a nivel de productores**

Boleta No. _____

Fecha _____

Lugar _____

Grupo _____ **Caso** _____

Entrevistador _____

Revisada por _____

Clasificación del caso:
 R A V T

Guatemala, C. A., octubre/noviembre de 1977

INSTITUTO NACIONAL DE
CONSERVACION AMBIENTAL
- IMPRESA -

INSTITUTO NACIONAL DE
CONSERVACION AMBIENTAL
- IMPRESA -

PROGRAMA DE INFORMACION AGROPECUARIA DEL IICA
CENTRO AMERICANO
(PLANIC)

Estado de las actividades de informacion
de la oficina en el periodo

Fecha de: _____
Ejecutor: _____
Lugar: _____
Tipo de: _____
Entidad: _____
Actividad: _____

Clasificación: _____
R A W

IDENTIFICACION DEL CASO

- A. Nombre _____
- B. Lugar de residencia:
1. Vive en la parcela _____
 2. Vive en el Centro Urbano _____
 3. Dirección _____
- C. Alfabetismo
1. Sabe leer y escribir _____ No sabe _____
- D. Volumen de producción:
1. Cuánto cosechó de maíz en esta temporada _____ qq
 2. Cuánto cosechó de maíz en la temporada pasada _____ qq
 3. CLASIFICACION: (Referencia dicotómica _____ qq)
 - 3.1 GRANDE _____
 - 3.2 PEQUEÑO _____
 4. Volumen de consumo familiar anual _____ qq
- E. Disponibilidad de transporte
1. Posee medio propio para transportar sus productos _____
 - 1.1 Tipo de transporte _____
 - 1.2 Le es suficiente para transportar su producción _____
 - 1.3 No le es suficiente _____
 2. No posee medio propio de transporte para sus productos _____

II

CARACTERISTICAS DEL PRODUCTOR

- A. Sexo: M ___ F ___ B. Edad _____ años
- B. Cuántas parcelas trabaja _____
- C. Qué extensión de tierra tiene disponible:
1. Cada parcela
 - 1.1 _____ mz _____ cd (Si están fuera del parcelamiento, in
 - 1.2 _____ mz _____ cd (díquelo)
 - 1.3 _____ mz _____ cd
 2. Total _____ mz _____ cd
 3. Total dedicado a maíz _____ mz _____ cd

1. Name of the company: _____

2. Address: _____

3. City: _____

4. State: _____

5. Zip: _____

6. Telephone: _____

7. Fax: _____

8. E-mail: _____

9. Website: _____

10. Industry: _____

11. Product/Service: _____

12. Description of business: _____

13. Estimated annual revenue: _____

14. Number of employees: _____

15. Date of incorporation: _____

16. Type of incorporation: _____

17. Name of officer: _____

18. Title of officer: _____

19. Signature: _____

20. Date: _____

II. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTOR

A. Sexo:

1. M _____ 2. F _____

B. Cuántas parcelas trabaja _____

C. Qué extensión de tierra tiene disponible:

1. Cada parcela:

1.1 _____ mz _____ cd

1.2 _____ mz _____ cd

1.3 _____ mz _____ cd

2. Total _____ kmz _____ cd

D. Forma de tenencia de la tierra:

1. Tierra propia _____ mz _____ cd

2. Arrendada _____ mz _____ cd

3. Otra forma _____ mz _____ cd

(Especifique otra forma _____)

E. En qué mes hizo usted su última venta de maíz de la cosecha pasada - ?

MES _____

F. Cuándo hizo usted su última venta de maíz ?

FECHA: _____

1. De cuántos quintales fue esa última venta _____ qq

2. A cómo vendió el quintal Q. _____

3. A quién le vendió:

3.1 Intermediario _____

3.2 Mercado municipal _____

3.3 Mercado departamental _____

3.4 Mercado de la capital _____

3.5 INDECA _____

3.6 Otros _____ Especifique: _____

4. De qué cosecha era el maíz de esta venta:

4.1 Actual _____ 4.2 Anterior _____

Item	Description	Amount
A.	Total
B.	Total
C.	Total
D.	Total
E.	Total
F.	Total
G.	Total
H.	Total
I.	Total
J.	Total
K.	Total
L.	Total
M.	Total
N.	Total
O.	Total
P.	Total
Q.	Total
R.	Total
S.	Total
T.	Total
U.	Total
V.	Total
W.	Total

III. USO Y REQUERIMIENTOS DE INFORMACION DE LOS PRODUCTORES DE MAIZ

A. Información sobre precios

1. Cuando usted hizo la última venta de maíz, sabía cuánto le hubieran pagado por su producto en este parcelamiento?

1.1 Sí sabía _____ Exactamente _____
 Aproximadamente _____

1.1.1 Cómo lo supo _____

1.1.2 Le sirvió ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

1.1.2.1 Sí le sirvió _____

1.1.2.2 No le sirvió _____
 Por qué no le sirvió? _____

1.2 No lo sabía _____
 Para qué le hubiera servido saberlo? _____

2. Cuando usted hizo la última venta de maíz, sabía usted cuánto le hubieran pagado por su producto en el parcelamiento vecino? (Especifique el parcelamiento _____)

2.1. Si sabía _____ Exactamente _____
 Aproximadamente _____

2.1.1 Cómo lo supo? _____

2.1.2 Le sirvió ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

2.1.2.1 Si le sirvió _____

2.1.2.2 No le sirvió _____
 Por qué no le sirvió?

2.2 No lo sabía _____
 Para qué le hubiera servido saberlo _____

CONFIDENTIAL

On this date, I interviewed _____ at _____
_____ concerning _____

My conversation with _____ was conducted in _____

On this date, I interviewed _____ at _____

_____ concerning _____

My conversation with _____ was conducted in _____

III. A. 3. Cuando usted hizo la última venta de maíz, sabía cuánto le hubieran pagado por su producto en el mercado municipal más próximo? (Especifique el municipio _____)

3.1 Si sabía _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

3.1.1 Cómo lo supo? _____

3.1.2 Le sirvió ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

3.1.2.1 Sí le sirvió _____

3.1.2.2 No le sirvió? _____

Por qué no le sirvió? _____

3.2 No lo sabía _____ Para qué le hubiera servido saberlo? _____

4. Cuando usted hizo la última venta de maíz, sabía cuánto le hubieran pagado por su producto en la cabecera departamental más próxima? (Especifique la ciudad _____)

4.1 Sí sabía _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

4.1.1 Cómo lo supo? _____

4.1.2 Le sirvió ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

4.1.2.1 Sí le sirvió _____

4.1.2.2 No le sirvió _____

Por qué no le sirvió? _____

4.2 No lo sabía _____ Para qué le hubiera servido saberlo? _____

can be done with an equal number of 115
Loubirun,
.....

.....
.....

.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....

.....
.....

.....
.....

.....
.....

.....
.....

.....
.....
.....
.....

.....
.....

.....
.....

III. A. 5. Cuando usted hizo la última venta de maíz, sabía cuánto le hubieran pagado por su producto en la ciudad capital?

5.1 Sí sabía _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

5.1.1 Cómo lo supo? _____

5.1.2 Le sirvió ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

5.1.2.1 Si le sirvió _____

5.1.2.2 No le sirvió _____

Por qué no le sirvió? _____

5.2 No lo sabía _____ Para que le hubiera servido saberlo? _____

6. Cuando usted hizo su última venta de maíz, sabía cuánto le hubieran pagado por su producto en la Estación de compra del INDECA?

6.1 Si sabía _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

6.1.1 Cómo lo supo? _____

6.1.2 Le sirvió ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

6.1.2.1 Si le sirvió _____

6.1.2.2 No le sirvió _____

Por qué no le sirvió? _____

6.2 No lo sabía _____ Para qué le hubiera servido saberlo? _____

... .. A 111
... ..

... ..
... ..

... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..

... ..
... ..
... ..

... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..

III. A. 7. Cuando usted hizo su última venta de maíz, sabía a cómo estaba el maíz en las tiendas para los consumidores?

7.1 Sí sabía _____ - Exactamente _____
Aproximadamente _____

7.1.1 Cómo lo supo? _____

7.1.2 Le sirvió ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

7.1.2.1 Sí le sirvió _____

7.1.2.2 No le sirvió _____

Por qué no le sirvió?) _____

7.2 No lo sabía _____ Para que le hubiera servido saberlo? _____

8. De los datos antes indicados, cuál le parece que es el más importante al momento de tomar la decisión de vender su maíz?

8.1 El precio en el parcelamiento _____

8.2 El precio en parcelamientos vecinos _____

8.3 El precio en el mercado local más próximo _____

8.4 El precio en la cabecera departamental más próxima _____

8.5 El precio en la ciudad capital _____

8.6 El precio en la estación de INDECA _____

8.7 El precio en las tiendas para consumidores _____

NOTA AL ENTREVISTADOR:

TRATE DE OBTENER EL ORDEN DE IMPORTANCIA QUE LES DA EL SUJETO A ESTOS DATOS, Y NUMERELOS DE 1 EN ADELANTE.

1. Name of the person who has been appointed as the _____

2. Name of the person who has been appointed as the _____

3. Name of the person who has been appointed as the _____

4. Name of the person who has been appointed as the _____

5. Name of the person who has been appointed as the _____

6. Name of the person who has been appointed as the _____

7. Name of the person who has been appointed as the _____

8. Name of the person who has been appointed as the _____

9. Name of the person who has been appointed as the _____

10. Name of the person who has been appointed as the _____

11. Name of the person who has been appointed as the _____

12. Name of the person who has been appointed as the _____

13. Name of the person who has been appointed as the _____

THE NATIONAL INSTITUTE OF TECHNOLOGY
KAROLINSKA
STROKE CENTER
STROKE CENTER

III. A. 9. Sabe usted en qué meses del año se pagan los mejores precios por el maíz?

9.1 Sí sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

9.1.1 Cómo lo sabe? _____

9.1.2 Le sirve ese conocimiento para decidir dónde y a cómo vender?

9.1.2.1 Sí le sirve _____

9.1.2.2 No le sirve _____ Por qué
no le sirve _____

9.2 No lo sabe _____ Para qué le serviría saberlo?

10. Cuando usted hizo su última venta de maíz, sabía si los precios del maíz iban a ser más altos o más bajos en la siguiente semana?

10.1 Si sabía _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

10.1.1 Cómo lo supo? _____

10.1.1.1 Sí le sirvió _____

10.1.1.2 No le sirvió _____ Por qué
no le sirvió _____

10.2 No lo sabía _____ Para qué le hubiera servido saberlo?

11. Sabe usted cuánto va a subir o a bajar el precio del maíz de una semana para otra?

11.1 Sí sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

11.1.1 Cómo lo sabe? _____

THE ... OF ...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

III. A. 11.1.2 Le sirve ese conocimiento para decidir dónde y a cómo vender?

11.1.2.1 Si le sirve _____

11.1.2.2 No le sirve _____ Por qué no le sirve? _____

11.2 No lo sabe? _____ Para qué le serviría saberlo?

B. Volumen de Oferta

1. Sabe usted qué cantidad total de maíz se vendió en este parcelamiento, el día que usted hizo su última venta de maíz?

1.1 Sí sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

1.1.1 Cómo lo supo? _____

1.1.2 Le sirvió ese dato para decidir dónde y a cómo vender

1.1.2.1 Si le sirvió _____

1.1.2.2 No le sirvió _____ Por qué no le sirvió _____

1.2 No lo sabía _____ Para qué le hubiera servido saberlo _____

2. Cuando usted hizo su última venta de maíz, sabía que cantidad total de maíz se vendió en el parcelamiento vecino ese día? (Especifique el parcelamiento _____)

2.1 Sí sabía _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

2.1.1 Cómo lo supo? _____

III. B.

2.1.2 Le sirvió ese dato a usted para decidir dónde y a cómo vender?

2.1.2.1 Si le sirvió _____

2.1.2.2 No le sirvió _____ Por qué no le sirvió? _____

2.2 No lo sabía _____ Para qué le hubiera servido saberlo? _____

3. Cuando usted hizo su última venta de maíz, sabía que cantidad total de maíz se vendió ese día en el mercado municipal más próximo? (Especifique el municipio _____)

3.1 Sí sabía _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

3.1.1 Cómo lo supo? _____

3.1.2 Le sirvió a usted ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

3.1.2.1 Sí le sirvió _____

3.1.2.2 No le sirvió _____ Por qué no le sirvió? _____

3.2 No lo sabía _____ Para qué le hubiera servido saberlo? _____

4. Cuando usted hizo su última venta de maíz, sabía que cantidad total de maíz se vendió ese día en el mercado departamental más próximo? (Especifique la ciudad _____)

4.1 Sí lo sabía _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

4.1.1 Cómo lo supo? _____

1941
1942
1943
1944
1945
1946
1947
1948
1949
1950
1951
1952
1953
1954
1955
1956
1957
1958
1959
1960
1961
1962
1963
1964
1965
1966
1967
1968
1969
1970
1971
1972
1973
1974
1975
1976
1977
1978
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
1986
1987
1988
1989
1990
1991
1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025

1941
1942
1943
1944
1945
1946
1947
1948
1949
1950
1951
1952
1953
1954
1955
1956
1957
1958
1959
1960
1961
1962
1963
1964
1965
1966
1967
1968
1969
1970
1971
1972
1973
1974
1975
1976
1977
1978
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
1986
1987
1988
1989
1990
1991
1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025

III. B.

4.1.2 Le sirvió ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

4.1.2.1 Sí le sirvió _____

4.1.2.2 No le sirvió _____ Por
que' no le sirvió? _____

4.2 No lo sabía _____ Para qué le hubiera servido saberlo? _____

5. Cuando usted hizo su última venta de maíz, sabía que cantidad total de maíz se vendió ese día en los mercados de la capital?

5.1 Sí sabía _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

5.1.1 Cómo lo supo? _____

5.1.2 Le sirvió ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

5.1.2.1 Sí le sirvió _____

5.1.2.2 No le sirvió _____ Por qué
no le sirvió? _____

5.2 No lo sabía _____ Para qué le hubiera servido saberlo? _____

6. En caso que pudiera contar con esa información, cuál sería la más importante para usted?

Los datos sobre venta de maíz
en:

- 6.1 el parcelamiento _____
- 6.2 el parcelamiento vecino _____
- 6.3 el mercado municipal más próximo _____
- 6.4 el mercado de cabecera departamental _____
- 6.5 el mercado de la ciudad capital _____

NOTA AL ENTREVISTADOR:

TRATE DE OBTENER EL ORDEN DE IMPORTANCIA QUE LES DA EL SUJETO A ESTOS DATOS, Y NUMERELOS DE 1 EN ADELANTE.

III. B. 7. Sabe usted cuál es la producción de maíz para este año en todo el parcelamiento?

7.1 Sí sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

7.1.1 Cómo lo supo? _____

7.1.2 Le sirve este dato para decidir dónde y a cómo vender?

7.1.2.1 Sí le sirve _____

7.1.2.2 No le sirve _____ Por qué no le sirve? _____

7.2 No sabe _____ Para que le serviría saberlo? _____

8. Sabe usted cuál es la producción de maíz para el presente año en toda la costa sur?

8.1 Sí sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

8.1.1 Cómo lo supo? _____

8.1.2 Le sirve ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

8.1.2.1 Sí le sirve _____

8.1.2.2 No le sirve _____ Por qué no le sirve? _____

8.2 No sabe _____ Para qué le serviría saberlo? _____

9. Sabe usted cuál es la producción de maíz para el presente año en todo el país?

9.1 Sí sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

1. The first part of the document is a list of names and addresses, which appears to be a directory or a list of subscribers. The names are written in a cursive hand, and the addresses are listed below them.

.....
.....
.....

.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....

.....
.....

.....
.....

.....
.....

.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....

.....
.....

.....
.....

.....
.....

III. B.

9. 1. 1 Cómo lo supe? _____

9. 1. 2 Le sirve ese dato para decidir dónde
 y a cómo vender?

9. 1. 2. 1 Si le sirve _____

9. 1. 2. 2 No le sirve _____ Por qué
 no le sirve _____

9.2 No sabe _____ Para qué le serviría saberlo?

10. En caso de que esta información estuviera disponible
 cuál sería más importante para usted:

10.1 Producción total en el parcelamiento _____

10.2 Producción total en la Costa Sur _____

10.3 Producción total en todo el país _____

11. Sabe usted cuál fue la producción de maíz el año pasado
 en este parcelamiento?

11.1 Sí sabe _____ Exactamente _____
 Aproximadamente _____

11. 1. 1 Cómo lo supo? _____

11. 1. 2 Le sirvió este dato para decidir dónde
 y a cómo vender?

11. 1. 2. 1 Si le sirvió _____

11. 1. 2. 2 No le sirvió _____ Por qué
 no le sirvió? _____

11.2 No lo sabe _____ Para que le serviría saberlo?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

III. B. 12. Sabe usted cuál fue la producción de maíz el año pasado en la Costa Sur?

12.1 Si lo sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

12.1.1 Cómo lo supo? _____

12.1.2 Le sirvió ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

12.1.2.1 Si le sirvió _____

12.1.2.2 No le sirvió _____ Por qué no le sirvió? _____

12.2 No lo sabe _____ Para que le serviría saberlo? _____

13. Sabe usted cuál fue la producción de maíz el año pasado en todo el país?

13.1 Si lo sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

13.1.1 Cómo lo supo? _____

13.1.2 Le sirvió este dato para decidir dónde y a cómo vender?

13.1.2.1 Si le sirvió _____

13.1.2.2 No le sirvió _____ Por qué no le sirvió? _____

13.2 No lo sabe _____ Para que le serviría saberlo? _____

... .. III

... .. III

... .. III

... .. III

... .. III

... .. III

... .. III

... .. III

... .. III

... .. III

... .. III

... .. III

III. C. Conocimiento sobre el mercado de maíz

1. Sabe usted quiénes son los más grandes compradores de maíz en el mercado municipal más próximo? (Especifique el municipio _____)

 - 1.1 Si sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

 - 1.1.1 Cómo lo supo? _____

 - 1.1.2 Le sirve ese dato para decidir dónde y a cómo vender?
 - 1.1.2.1 Si le sirve _____
 - 1.1.2.2 No le sirve _____ Por qué no le sirve? _____

 - 1.2 No lo sabe _____ Para que le serviría saberlo? _____

2. Sabe usted quienes son los más grandes compradores de maíz en el mercado departamental más próximo? (Especifique la ciudad _____)

 - 2.1 Si lo sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

 - 2.1.1 Cómo lo supo? _____

 - 2.1.2 Le sirve ese dato para decidir dónde y a cómo vender?
 - 2.1.2.1 Si le sirve _____
 - 2.1.2.2 No le sirve _____ P_or qué no le sirve _____

 - 2.2 No lo sabe _____ Para qué le serviría saberlo? _____

1. Die folgenden Aussagen sind wahr oder falsch? Begründen Sie!
(a) Die Ableitung der Logarithmusfunktion ist $\frac{1}{x}$.

Wahrheit: Wahr. Die Ableitung von $\ln(x)$ ist $\frac{1}{x}$.

(b) Die Ableitung von $\sin(x)$ ist $\cos(x)$.

Wahrheit: Wahr. Die Ableitung von $\sin(x)$ ist $\cos(x)$.

(c) Die Ableitung von e^x ist e^x .

Wahrheit: Wahr. Die Ableitung von e^x ist e^x .

2. Berechnen Sie die Ableitung der Funktion $f(x) = x^2 \cdot \ln(x)$.

3. Die Funktion $f(x) = \sin(x)$ ist in $x = \frac{\pi}{2}$ ein Maximum oder ein Minimum?
Begründen Sie!

Wahrheit: Minimum. Die zweite Ableitung ist $f''(x) = -\sin(x)$. Bei $x = \frac{\pi}{2}$ ist $f''(\frac{\pi}{2}) = -1 < 0$.

4. Die Funktion $f(x) = \cos(x)$ ist in $x = \pi$ ein Maximum oder ein Minimum?
Begründen Sie!

Wahrheit: Maximum. Die zweite Ableitung ist $f''(x) = -\cos(x)$. Bei $x = \pi$ ist $f''(\pi) = 1 > 0$.

5. Die Funktion $f(x) = \tan(x)$ ist in $x = \frac{\pi}{4}$ ein Maximum oder ein Minimum?
Begründen Sie!

Wahrheit: Keine Aussage. Die Ableitung $f'(x) = \frac{1}{\cos^2(x)}$ ist immer positiv.

6. Die Funktion $f(x) = \ln(x)$ ist in $x = 1$ ein Maximum oder ein Minimum?
Begründen Sie!

Wahrheit: Keine Aussage. Die Ableitung $f'(x) = \frac{1}{x}$ ist immer positiv.

III. C. 3. Sábe usted quiénes son los más grandes compradores de maíz en la ciudad capital?

3.1 Sí lo sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

3.1.1 Cómo lo supo? _____

3.1.2 Le sirve ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

3.1.2.1 Sí le sirve _____

3.1.2.2 No le sirve _____ Por qué no le sirve _____

3.2 No lo sabe _____ Para qué le serviría saberlo? _____

4. Sabe usted si en la época de cosecha, hay ciertos días en que se vende más maíz que otros?

4.1 Sí sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

4.1.1 Cómo lo supo? _____

4.1.2 Le sirve ese dato para decidir dónde y a cómo vender? _____

4.1.2.1 Sí le sirve _____

4.1.2.2 No le sirve _____ Por qué no le sirve?) _____

4.2 No lo sabe _____ Para que le serviría saberlo? _____

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

III. D. Conocimiento sobre transporte

1. Sabe usted cuál es el mayor número de camiones que bajan de una sola vez a este parcelamiento en la época de cosecha?
 - 1.1 Sí sabe _____ Exactamente _____
aproximadamente _____
 - 1.1.1 Cómo lo sabe? _____

 - 1.1.2 Le sirve para decidir dónde y a cómo vender?
 - 1.1.2.1 Si le sirve _____
 - 1.1.2.2 No le sirve? _____ Por qué no le sirve _____

 - 1.2 No sabe _____ Para que le serviría saberlo? _____
2. Si usted fuera a vender su maíz en el mercado municipal más cercano, sabe en donde conseguir el transporte? (Especifique el municipio _____)
 - 2.1 Si sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____
 - 2.1.1 Como lo sabe? _____

 - 2.1.2 Le serviría este dato para decidir dónde y a cómo vender?
 - 2.1.2.1 Si le serviría _____
 - 2.1.2.2 No le serviría _____ Por qué no le serviría _____

 - 2.2 No lo sabe _____ Para qué le serviría saberlo? _____

III. D. 3. Si usted fuera a vender su maíz en el mercado de la cabecera departamental mas cercana, sabe en dónde conseguir el transporte? (Especifique la ciudad _____)

3.1 Si sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

3.1.1 Cómo lo sabe? _____

3.1.2 Le serviría ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

3.1.2.1 Si le serviría _____

3.1.2.2 No le serviría _____ Por
que no le serviría? _____

3.2 No lo sabe? _____ Para que le serviría saberlo? _____

4. Si usted fuera a vender su maíz en el mercado de la ciudad capital, sabe en dónde conseguir transporte?

4.1 Si sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

4.1.1 Cómo lo sabe? _____

4.1.2 Le serviría ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

4.1.2.1 Si le serviría _____

4.1.2.2 No le serviría _____ Por
que no le serviría? _____

4.2 No lo sabe _____
Para que le serviría saberlo? _____

1. The first part of the document is a list of names and addresses of the members of the committee. The names are listed in alphabetical order and include the following: Mr. J. H. Smith, Mr. W. B. Jones, Mr. C. D. Brown, Mr. E. F. Green, Mr. G. H. White, Mr. I. J. Black, Mr. K. L. Gray, Mr. M. N. Blue, Mr. O. P. Red, Mr. Q. R. Purple, Mr. S. T. Yellow, Mr. U. V. Orange, Mr. W. X. Silver, Mr. Y. Z. Gold.

2. The second part of the document is a list of the names and addresses of the members of the committee who have been appointed to the various sub-committees. The names are listed in alphabetical order and include the following: Mr. J. H. Smith, Mr. W. B. Jones, Mr. C. D. Brown, Mr. E. F. Green, Mr. G. H. White, Mr. I. J. Black, Mr. K. L. Gray, Mr. M. N. Blue, Mr. O. P. Red, Mr. Q. R. Purple, Mr. S. T. Yellow, Mr. U. V. Orange, Mr. W. X. Silver, Mr. Y. Z. Gold.

3. The third part of the document is a list of the names and addresses of the members of the committee who have been appointed to the various sub-committees. The names are listed in alphabetical order and include the following: Mr. J. H. Smith, Mr. W. B. Jones, Mr. C. D. Brown, Mr. E. F. Green, Mr. G. H. White, Mr. I. J. Black, Mr. K. L. Gray, Mr. M. N. Blue, Mr. O. P. Red, Mr. Q. R. Purple, Mr. S. T. Yellow, Mr. U. V. Orange, Mr. W. X. Silver, Mr. Y. Z. Gold.

4. The fourth part of the document is a list of the names and addresses of the members of the committee who have been appointed to the various sub-committees. The names are listed in alphabetical order and include the following: Mr. J. H. Smith, Mr. W. B. Jones, Mr. C. D. Brown, Mr. E. F. Green, Mr. G. H. White, Mr. I. J. Black, Mr. K. L. Gray, Mr. M. N. Blue, Mr. O. P. Red, Mr. Q. R. Purple, Mr. S. T. Yellow, Mr. U. V. Orange, Mr. W. X. Silver, Mr. Y. Z. Gold.

5. The fifth part of the document is a list of the names and addresses of the members of the committee who have been appointed to the various sub-committees. The names are listed in alphabetical order and include the following: Mr. J. H. Smith, Mr. W. B. Jones, Mr. C. D. Brown, Mr. E. F. Green, Mr. G. H. White, Mr. I. J. Black, Mr. K. L. Gray, Mr. M. N. Blue, Mr. O. P. Red, Mr. Q. R. Purple, Mr. S. T. Yellow, Mr. U. V. Orange, Mr. W. X. Silver, Mr. Y. Z. Gold.

6. The sixth part of the document is a list of the names and addresses of the members of the committee who have been appointed to the various sub-committees. The names are listed in alphabetical order and include the following: Mr. J. H. Smith, Mr. W. B. Jones, Mr. C. D. Brown, Mr. E. F. Green, Mr. G. H. White, Mr. I. J. Black, Mr. K. L. Gray, Mr. M. N. Blue, Mr. O. P. Red, Mr. Q. R. Purple, Mr. S. T. Yellow, Mr. U. V. Orange, Mr. W. X. Silver, Mr. Y. Z. Gold.

7. The seventh part of the document is a list of the names and addresses of the members of the committee who have been appointed to the various sub-committees. The names are listed in alphabetical order and include the following: Mr. J. H. Smith, Mr. W. B. Jones, Mr. C. D. Brown, Mr. E. F. Green, Mr. G. H. White, Mr. I. J. Black, Mr. K. L. Gray, Mr. M. N. Blue, Mr. O. P. Red, Mr. Q. R. Purple, Mr. S. T. Yellow, Mr. U. V. Orange, Mr. W. X. Silver, Mr. Y. Z. Gold.

8. The eighth part of the document is a list of the names and addresses of the members of the committee who have been appointed to the various sub-committees. The names are listed in alphabetical order and include the following: Mr. J. H. Smith, Mr. W. B. Jones, Mr. C. D. Brown, Mr. E. F. Green, Mr. G. H. White, Mr. I. J. Black, Mr. K. L. Gray, Mr. M. N. Blue, Mr. O. P. Red, Mr. Q. R. Purple, Mr. S. T. Yellow, Mr. U. V. Orange, Mr. W. X. Silver, Mr. Y. Z. Gold.

9. The ninth part of the document is a list of the names and addresses of the members of the committee who have been appointed to the various sub-committees. The names are listed in alphabetical order and include the following: Mr. J. H. Smith, Mr. W. B. Jones, Mr. C. D. Brown, Mr. E. F. Green, Mr. G. H. White, Mr. I. J. Black, Mr. K. L. Gray, Mr. M. N. Blue, Mr. O. P. Red, Mr. Q. R. Purple, Mr. S. T. Yellow, Mr. U. V. Orange, Mr. W. X. Silver, Mr. Y. Z. Gold.

III. D. 5. Sabe usted cuántos transportistas hay disponibles para llevar su maíz al mercado municipal?

5.1 Sí sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

5.1.1 Cómo lo sabe? _____

5.1.2 Le sirve este dato para decidir dónde y a cómo vender?

5.1.2.1 Si le sirve _____

5.1.2.2 No le sirve _____

Por qué no le sirve? _____

5.2 No sabe _____ Para que le serviría saberlo _____

6. Sabe usted cuántos transportistas hay disponibles para llevar su maíz al mercado de la cabecera departamental más cercana?

Sí sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

6.1.1 Cómo lo sabe? _____

6.1.2 Le sirve este dato para decidir dónde y a cómo vender?

6.1.2.1 Si le sirve _____

6.1.2.2 No le sirve _____ Por qué no le sirve? _____

6.2 No sabe _____ Para que le serviría saberlo? _____

III. D. 7. Sabe usted cuántos transportistas hay disponibles para llevar su maíz al mercado de la ciudad capital?

7.1 Sí sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

7.1.1 Como lo sabe? _____

7.1.2 Le sirve este dato para decidir dónde y a cómo vender?

7.1.2.1 Sí le sirve _____

7.1.2.2 No le sirve _____ Por qué no le sirve _____

7.2 No sabe _____ Para qué le serviría saberlo? _____

8. Sabe cuánto cuesta el flete por qq. de maíz, de aquí al mercado municipal? (Especifique el municipio _____)

8.1 Si sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

8.1.1 Cómo lo supo? _____

8.1.2 Le sirve para decidir dónde y a cómo vender?

8.1.2.1 Si le sirve _____

8.1.2.2 No le sirve _____ Por qué no le sirve? _____

8.2 No sabe _____ Para que le serviría saberlo? _____

11

16

III. D. 9. Sabe usted cuánto cuesta el flete, por qq. de maíz, de aquí al mercado de la cabecera departamental? (Especifique la ciudad _____)

9.1 Si sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

9.1.1 Cómo lo supo? _____

9.1.2 Le sirve ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

9.1.2.1 Si le sirve _____

9.1.2.2 No le sirve _____ Por qué no le sirve? _____

9.2 No sabe _____ Para qué le serviría saberlo? _____

10. Sabe usted cuánto cuesta el flete, por qq. de maíz, de aquí al mercado de la ciudad capital?

10.1 Si sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

10.1.1 Cómo lo supo? _____

10.1.2 Le sirve ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

10.1.2.1 Sí le sirve _____

10.1.2.2 No le sirve _____ Por qué no le sirve? _____

10.2 No sabe _____ Para qué le serviría saberlo? _____

III. E. Conocimientos sobre calidad del maíz

1. Cuando usted hizo su última venta de maíz, sabía de qué calidad era el grano que vendió?

1.1 Sí sabía _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

1.1.1 Cómo lo supo? _____

1.1.2 Le sirvió ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

1.1.2.1 Si le sirvió _____

1.1.2.2 No le sirvió _____ Por qué no le sirvió? _____

1.2 No lo sabía _____ Para qué le hubiera servido saberlo? _____

2. Sabe usted de qué calidad es el maíz que tiene mejor precio?

2.1 Sí sabe _____ Exactamente _____
Aproximadamente _____

2.1.1 Cómo lo sabe? _____

4.1.2 Le sirve ese dato para decidir dónde y a cómo vender?

4.1.2.1 Si le sirve _____

4.1.2.2 No le sirve _____ Por qué no le sirve _____

2.2 No sabe _____ Para le serviría saberlo? _____

1. The Committee on the Administration of the Government has the honor to acknowledge the receipt of your memorandum of 10/10/51.

2. The Committee has considered your memorandum and has concluded that the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President are not warranted at this time.

3. The Committee has also considered your memorandum of 10/10/51 regarding the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President.

4. The Committee has also considered your memorandum of 10/10/51 regarding the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President. The Committee has concluded that the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President are not warranted at this time.

5. The Committee has also considered your memorandum of 10/10/51 regarding the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President.

6. The Committee has also considered your memorandum of 10/10/51 regarding the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President.

7. The Committee has also considered your memorandum of 10/10/51 regarding the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President.

8. The Committee has also considered your memorandum of 10/10/51 regarding the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President.

9. The Committee has also considered your memorandum of 10/10/51 regarding the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President.

10. The Committee has also considered your memorandum of 10/10/51 regarding the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President.

11. The Committee has also considered your memorandum of 10/10/51 regarding the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President.

12. The Committee has also considered your memorandum of 10/10/51 regarding the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President.

13. The Committee has also considered your memorandum of 10/10/51 regarding the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President.

14. The Committee has also considered your memorandum of 10/10/51 regarding the proposed changes in the organization of the Executive Office of the President.

IV PRINCIPALES MEDIOS DE COMUNICACION AL ALCANCE DEL PRODUCTOR

A. Por cuál de los medios siguientes obtiene usted información sobre precios, producción agrícola, etc. ?

1. Promotores de INDECA _____
2. Promotores de DIGESA _____
3. Agentes de crédito agrícola _____
4. Comerciantes intermediarios _____
5. Agentes vendedores de casas comerciales _____
6. Folletos, boletines y revistas _____
7. Rótulos, carteles, láminas, etc. _____

B. Qué otros medios de comunicación tiene a su alcance ?

1. Televisión _____
2. Periódicos _____
 - 2.1 Nombre del periódico _____
 - 2.2 Frecuencia de uso (cada cuánto tiempo lo recibe) _____
 - 2.3 Secciones que prefiere leer: _____

3. Radio _____
 - 3.1 Tipo de programas que escucha
 - 3.1.1 Música _____
 - 3.1.2 Novelas _____
 - 3.1.3 Noticias _____
 - 3.1.4 Religiosos _____
 - 3.1.5 Ctros _____
 (Especificar)
 - 3.2 Principales horas en que oye la radio:

De _____ a _____

De _____ a _____

De _____ a _____

(Firma del Entrevistador)

STATE OF NEW YORK DEPARTMENT OF TAXATION AND FINANCE
OFFICE OF THE COMPTROLLER

Statement of the Comptroller of the State of New York
for the year ended December 31, 1965

.....	1
.....	1
.....	1
.....	1
.....	1
.....	1
.....	1
.....	1

Statement of the Comptroller of the State of New York
for the year ended December 31, 1965

.....	1
.....	1

Statement of the Comptroller of the State of New York
for the year ended December 31, 1965

Statement of the Comptroller of the State of New York
for the year ended December 31, 1965

.....	1
.....	1

Statement of the Comptroller of the State of New York
for the year ended December 31, 1965

.....	1
.....	1

Statement of the Comptroller of the State of New York
for the year ended December 31, 1965

.....	1
.....	1
.....	1
.....	1

Statement of the Comptroller of the State of New York
for the year ended December 31, 1965

.....	1
.....	1

Statement of the Comptroller of the State of New York
for the year ended December 31, 1965

.....	1
.....	1

ANEXO 3

**IRI POR ITEMS
Y CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTORES**

10/10/10

10/10/10

10/10/10

IRIS POR ÍTEM Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTORES

ÍTEM	ALFABETISMO		RESIDENCIA		PRODUCCION			MEDIOS DE TRANSPORTE				E D A D E S		
	lee	no lee	urbana	parcela	pequeño	grande	no tiene	tiene suficiente	tiene	1-30 años	31-40 años	41-50 años	51 y más años	
1-23	2.32	9.69	9.70	2.32	9.00	2.50	6.49	20.00	6.05	12.50	1.85	6.42	3.63	
1-28	35.20	33.51	30.54	38.10	30.00	38.06	39.21	60.00	24.12	56.25	9.55	34.24	29.27	
1-33	31.18	26.18	27.42	29.76	25.88	26.72	26.72	40.00	25.78	33.44	5.55	33.69	22.63	
1-38	29.08	26.18	27.08	28.68	26.13	29.25	27.04	60.00	31.25	31.25	4.63	30.32	20.71	
1-43	31.63	24.11	21.33	36.28	31.25	34.13	29.42	48.00	25.78	50.00	20.98	27.35	24.35	
1-48	21.09	14.34	14.40	20.64	19.50	15.00	20.28	40.00	9.38	12.50	24.07	19.26	14.35	
1-53	24.94	16.62	18.28	23.80	21.88	21.38	18.17	48.00	23.24	21.83	18.52	24.26	14.23	
1-65	2.10	1.73	1.94	1.92	11.88	2.00	1.62	20.00	2.64	9.38	12.04	2.65	2.31	
1-70	42.74	26.32	29.09	39.69	32.06	34.44	31.30	60.00	35.15	46.88	44.44	30.32	28.35	
1-75	42.18	28.67	25.48	45.68	35.63	34.50	30.29	48.00	40.82	46.88	39.50	36.15	27.66	
2-13	26.53	9.14	14.54	20.97	18.50	17.50	10.82	60.00	31.09	12.50	10.80	19.14	14.20	
2-18	21.43	18.42	10.53	28.57	17.50	22.50	20.93	60.00	12.50	12.50	21.60	24.14	19.23	
2-23	9.52	21.05	15.79	14.28	5.00	25.00	13.95	60.00	9.38	12.50	23.77	34.48	11.11	
2-28	11.62	10.53	12.81	9.54	7.50	14.63	6.81	60.00	9.38	12.50	37.04	9.99	7.17	
2-33	11.90	15.79	13.16	14.28	10.00	17.50	9.30	60.00	12.50	12.50	25.93	17.24	3.35	
2-38	40.93	27.42	32.76	36.28	37.00	32.38	25.95	80.00	39.65	12.50	44.44	10.32	39.25	
2-43	26.19	34.21	23.63	35.70	32.50	27.50	32.56	20.00	31.25	25.00	33.75	24.14	22.31	
2-53	20.91	23.68	12.81	30.95	27.50	17.06	20.93	40.00	21.19	12.50	44.44	23.31	17.13	
2-61	27.26	21.05	16.48	32.55	28.50	20.81	24.19	40.00	22.66	12.50	25.93	19.26	24.35	
2-66	16.27	13.16	15.37	14.28	17.50	12.19	18.60	20.00	9.03	12.50	20.99	9.99	15.88	
2-71	14.29	21.05	15.79	19.05	17.50	17.50	40.00	40.00	9.38	12.50	15.74	20.69	17.23	
2-76	28.00	28.67	22.85	33.67	25.00	31.50	22.71	60.00	29.69	25.00	13.88	34.96	28.10	
3-13	39.12	27.01	29.58	39.91	29.75	33.00	20.12	80.00	13.07	28.13	26.24	36.62	28.10	
3-18	17.23	10.04	16.48	11.21	8.75	18.00	10.28	60.00	11.72	12.50	11.11	10.94	11.83	
3-23	17.57	18.28	19.94	15.82	18.75	16.88	16.87	32.00	17.09	10.94	23.15	17.12	21.33	
3-28	17.46	26.18	22.37	22.97	22.50	22.75	22.71	16.00	22.56	28.13	12.96	26.29	19.37	
3-33	27.38	17.45	19.81	23.69	22.75	19.69	21.09	24.00	21.09	26.13	18.52	24.97	16.27	
3-38	26.08	25.48	24.38	27.39	21.94	26.00	25.31	60.00	21.88	31.25	8.02	30.32	21.10	
3-43	20.63	10.80	13.09	18.43	11.25	19.25	10.06	32.00	32.00	31.25	9.87	16.65	14.49	
3-48	23.58	17.31	13.85	26.52	21.00	20.13	19.47	32.00	19.92	21.88	18.52	18.19	13.22	
3-53	24.94	20.77	18.70	28.34	21.00	27.00	19.69	64.00	25.19	28.13	18.52	26.16	17.40	
3-58	24.66	10.04	15.51	20.41	15.50	20.25	14.12	32.00	21.97	10.93	21.60	18.32	14.25	
3-63	14.74	9.56	11.63	12.70	12.94	11.38	12.66	24.00	9.77	23.44	2.78	10.11	11.69	
3-68	10.88	18.01	11.15	19.74	16.50	14.00	13.63	40.00	14.84	28.13	8.64	12.13	11.63	
3-73	25.06	11.63	16.76	20.64	14.63	22.50	17.15	32.00	18.26	10.94	11.11	13.32	23.67	
4-13	4.31	5.61	8.31	1.98	5.63	4.38	5.68	20.00	4.88	12.50	21.60	2.97	10.86	
4-18	6.46	4.08	4.29	6.12	1.94	9.00	17.79	20.90	2.54	12.50	16.95	6.16	7.97	

NIVEL DE TECNOLOGIA

PARCELAMIENTOS

IRI GENERAL

Tarj. Cal.	I T E M S	NIVEL DE TECNOLOGIA				PARCELAMIENTOS				La Blanca	IRI GENERAL
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Monterrey	Nueva Concepción	La Máquina	Caballo Blanco		
1-23	Precio en el parcelamiento	14.81	5.88	13.60	3.03	18.67	6.25	5.54	6.25	5.46	5.94
1-28	Precio en parcelamiento vecino	29.62	34.25	28.32	32.78	53.33	27.34	33.22	28.12	27.34	34.45
1-33	Precio en el mercado municipal	30.86	31.14	29.48	26.44	52.00	24.61	31.14	21.09	18.75	28.89
1-38	Precio en la cabecera departamental	22.22	31.14	28.57	26.44	34.66	30.08	24.91	9.37	23.44	28.13
1-43	Precio en la ciudad capital	17.29	19.37	25.39	36.73	34.22	42.19	27.68	17.58	18.75	29.06
1-48	Precio en la instalación de INDECA	3.70	26.98	6.34	23.87	13.33	32.81	21.80	10.15	7.81	17.72
1-53	Precio en las tiendas	14.81	13.84	23.58	24.79	16.00	19.53	19.38	35.16	18.75	22.00
1-65	Meses del año precios altos	3.70	5.19	3.62	2.57	5.77	4.30	5.19	4.69	4.29	0.97
1-70	Fluctuaciones semanales precios	12.34	33.21	29.48	44.35	35.55	49.22	34.26	23.44	27.34	34.50
1-75	Cuantificación de fluctuaciones	17.28	43.59	32.65	33.42	52.00	32.81	44.98	25.00	21.09	35.44
2-13	Oferta en el parcelamiento	11.11	22.14	7.25	25.71	13.33	16.41	22.49	29.30	5.86	18.00
2-18	Oferta en parcelamiento vecino	11.11	23.72	4.76	24.24	26.66	25.00	11.76	25.00	12.50	20.00
2-23	Oferta en el mercado municipal	11.11	29.41	14.28	12.12	13.33	25.00	17.65	12.50	6.25	15.00
2-28	Oferta en la cabecera departamental	11.11	17.64	4.53	12.12	13.33	6.25	11.07	25.00	6.25	11.11
2-33	Oferta en la ciudad capital	11.11	17.64	4.76	21.21	13.33	25.00	11.76	12.50	6.25	13.75
2-43	Vol. Prod. Cosecha actual parcelamiento	22.22	38.75	24.48	42.69	13.33	42.19	27.68	56.25	29.30	34.69
2-48	Vol. Prod. Actual Costa Sur	44.44	29.41	28.57	27.27	26.67	25.00	11.76	43.75	37.50	30.00
2-53	Vol. Prod. actual en el país	22.22	35.29	9.07	24.24	6.66	17.58	23.53	37.50	25.00	22.22
2-61	Vol. Prod. anterior en parcelamiento	22.22	33.21	8.61	31.31	40.00	35.55	5.54	35.17	6.25	24.61
2-66	Vol. Prod. anterior Costa Sur	11.11	23.42	4.53	21.21	13.33	17.58	5.88	31.25	6.25	14.81
2-71	Vol. Prod. anterior en el país	22.22	41.17	4.76	12.12	13.33	25.00	23.53	18.75	6.25	17.50
2-76	Principales compradores municipio	14.81	41.86	22.67	28.28	24.89	45.70	44.98	12.89	14.06	26.33
3-13	Principales compradores departamental	22.22	41.86	28.57	28.28	24.45	30.47	37.37	38.67	30.08	33.25
3-18	Principales compradores Capital	14.31	11.07	7.70	17.99	11.55	14.06	20.76	11.72	5.86	13.61
3-23	Días mayor venta	14.81	20.76	6.80	24.24	24.00	35.16	12.46	5.08	4.69	18.05
3-28	Transporte-número camiones	12.34	29.06	17.46	25.06	24.88	24.61	22.84	19.53	19.53	23.00
3-33	Transporte-municipio	18.51	31.14	20.41	20.29	24.88	18.75	33.21	10.16	13.67	22.42
3-38	Transporte-cabecera departamental	22.22	34.25	20.41	26.44	24.88	31.25	30.45	21.88	17.19	26.29
3-43	Transporte-ciudad capital	6.17	22.49	13.60	18.18	8.88	15.63	20.76	18.75	15.62	16.23
3-48	Transporte disp. hacia municipio	14.81	26.64	13.60	22.68	9.76	23.44	34.60	5.08	19.14	20.72
3-53	Transporte disp. cabecera departamental	17.28	27.68	17.00	27.54	16.00	32.81	30.45	19.14	18.75	24.37
3-58	Transporte disp. ciudad capital	8.64	16.60	19.27	20.20	17.33	15.23	20.76	14.06	18.75	18.12
3-63	Tarifa de flete al municipio	9.87	11.07	4.53	17.44	9.78	7.03	8.30	21.88	7.81	12.25
3-68	Tarifa de flete a cabecera departamental	18.51	19.37	5.44	16.89	11.55	21.88	8.30	4.69	18.75	15.44
3-73	Tarifa de flete a la ciudad	7.40	24.22	13.60	21.48	24.44	15.63	16.61	18.75	17.58	18.75
4-13	Calidad de su propio grano	3.70	10.38	4.30	7.71	5.78	14.06	5.54	4.69	4.69	5.06
4-18	Relación calidad-precio	3.70	10.38	4.53	5.14	11.55	9.37	5.54	5.47	4.69	5.23

ANEXO 4

INDICE SUBJETIVO DE INFORMACION
(ISI)
POR CARACTERISTICAS DE PRODUCTOR

INDICE SUBJETIVO DE INFORMACION (ISI) POR CARACTERISTICAS DE PRODUCTOR

Produc- tor	ISI	Parcel.	Resid.	Alfab.	Produc.	Transp.	Edad	Tecnolg.
01	21.62	1	1	1	1	1	52	1
02	10.81	1	1	1	1	3	45	1
03	24.32	1	1	1	2	1	00	3
04	24.32	1	1	1	2	2	44	2
05	16.22	1	1	2	1	1	24	3
06	35.14	1	1	2	1	3	57	3
07	21.62	1	1	2	2	1	51	3
08	59.46	1	1	2	2	3	53	3
09	37.84	1	2	1	1	1	56	3
10	18.92	1	2	1	2	1	00	3
11	17.57	1	2	1	1	3	40	3
12	18.92	1	2	2	1	1	36	2
13	31.08	1	2	2	2	1	64	4
14	47.30	1	2	2	2	1	44	4
15	55.41	2	1	1	1	1	60	4
16	33.78	2	1	1	1	3	49	4
17	13.51	2	1	1	2	1	45	2
18	24.32	2	1	1	2	2	56	4
19	27.03	2	1	2	1	1	38	4
20	37.84	2	1	2	1	3	40	2
21	51.35	2	1	2	2	1	47	4
22	32.43	2	1	2	2	3	38	4
23	5.41	2	2	1	1	1	52	4
24	18.92	2	2	1	1	3	56	4
25	47.30	2	2	1	2	1	50	4
26	20.27	2	2	1	2	2	47	4
27	12.16	2	2	2	1	1	46	4
28	18.92	2	2	2	1	3	32	3
29	27.03	2	2	2	2	1	57	4
30	55.41	2	2	2	2	3	50	3
31	21.62	3	1	1	1	1	52	1
32	39.19	3	1	1	1	3	43	1
33	45.95	3	1	2	2	1	46	4
34	60.81	3	1	1	2	3	48	3
35	40.54	3	1	2	1	1	50	2
36	35.14	3	1	2	1	3	43	2
37	47.30	3	1	2	2	1	52	2
38	51.35	3	1	2	2	3	40	4
39	14.86	3	2	1	1	1	48	3
40	24.32	3	2	2	1	3	35	4
41	12.16	3	2	1	2	1	49	3
42	62.16	3	2	1	2	3	60	3
43	12.16	3	2	2	1	1	47	4
44	20.27	3	2	2	1	3	60	1
45	25.68	3	2	2	2	1	49	3
46	40.54	3	2	2	2	3	47	2
47	24.32	4	1	1	1	1	34	1
48	36.49	4	1	1	1	3	42	3
49	39.19	4	1	1	2	1	70	4
50	51.35	4	1	1	2	3	50	2
51	29.73	4	1	2	1	1	27	4
52	31.08	4	1	2	1	3	62	3
53	40.54	4	1	2	2	1	46	2
54	35.14	4	1	2	2	2	56	4
55	21.62	4	2	1	1	1	48	2
56	32.43	4	2	1	1	3	36	2
57	28.38	4	2	1	2	1	56	2
58	40.54	4	2	1	2	3	60	2
59	21.62	4	2	2	1	1	45	4
60	37.84	4	2	2	1	3	44	4
61	43.24	4	2	2	2	1	55	4
62	45.95	4	2	2	2	2	37	4
63	16.22	5	1	1	1	1	41	1
64	24.32	5	1	1	1	3	29	2
65	22.97	5	1	1	2	1	26	3
66	29.73	5	1	1	2	3	45	4
67	29.73	5	1	2	1	1	35	4
68	45.95	5	1	2	1	3	37	4
69	43.24	5	1	2	2	1	32	4
70	43.24	5	1	2	2	3	57	3
71	35.14	5	2	1	1	1	62	1
72	51.35	5	2	1	1	3	40	4
73	48.65	5	2	1	2	1	46	3
74	29.73	5	2	1	2	3	70	4
75	21.62	5	2	2	1	1	36	1
76	54.05	5	2	2	1	3	32	3
77	40.54	5	2	2	2	1	58	4
78	45.95	5	2	2	2	3	20	4
79	47.30	1	1	2	1	1	34	2
80	21.62	3	1	1	2	1	24	2

PARCELAMIENTO

1. Monterrey
2. La Nueva Concepción
3. La Máquina
4. Caballo Blanco
5. La Blanca

LUGAR DE RESIDENCIA

1. Reside en la parcela
2. Reside en el núcleo urbano

NIVEL DE ALFABETISMO

1. Analfabeta
2. Alfabeto

MEDIOS DE TRANSPORTE

1. No tiene
2. Tiene pero no es suficiente
3. Tienen suficiente

NIVEL DE TECNOLOGIA

1. Usa un tipo de tecnología
2. Usa dos tipos de tecnología
3. Usa tres tipos de tecnología
5. Usa cuatro tipos de tecnología

ANEXO 5

ANALISIS ESTADISTICO

PARTE I

Análisis de varianza al ISI

PARTE II

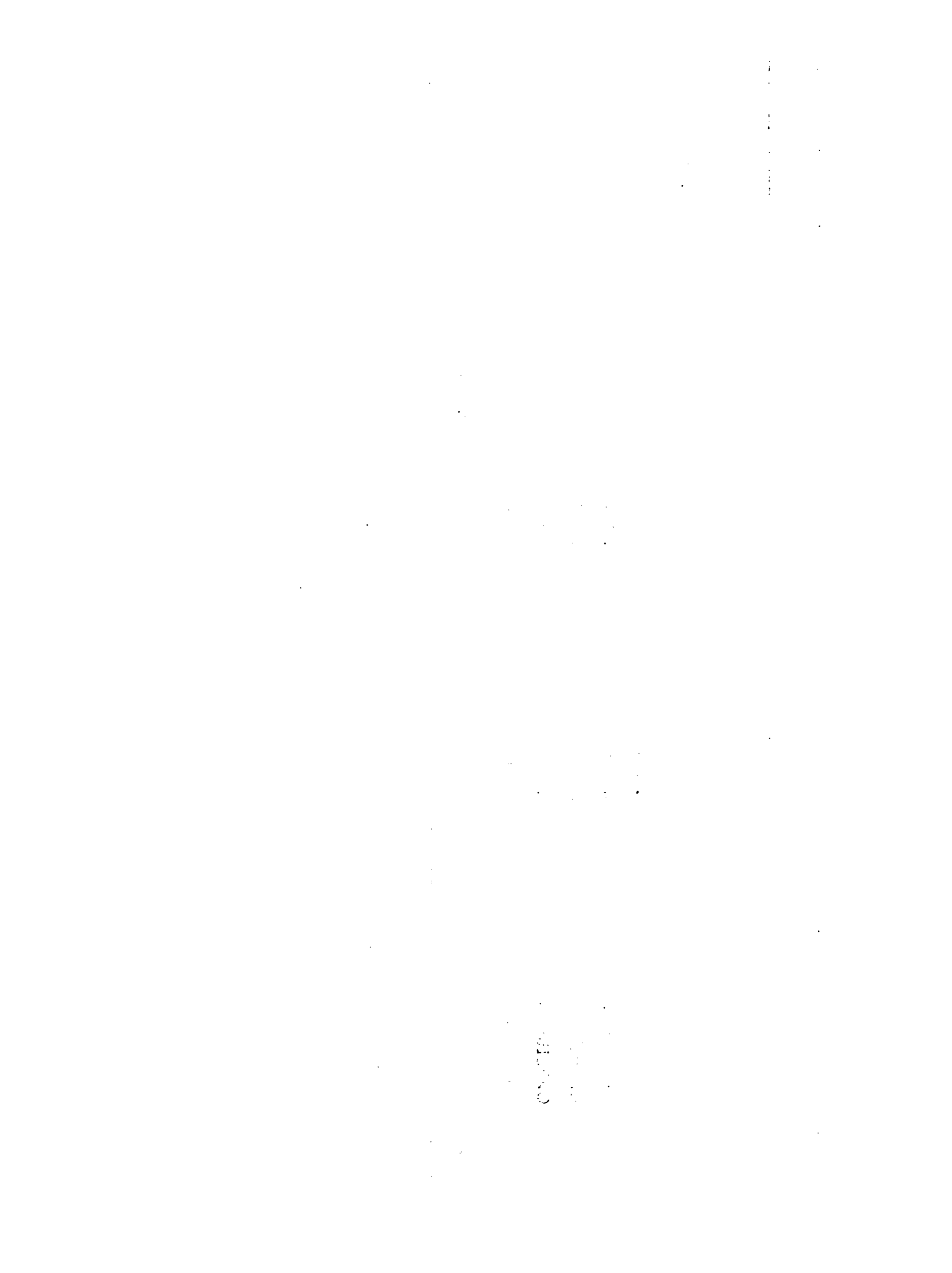
Analisis de varianza al IRI

I - ANALISIS DE VARIANZA AL ISI

Variable # 1

F V	\bar{X}	G.L	S.C	CM	F _c
TCTAL		79	14467.732		
PARCELAMIENTOS		4	657.142	164.285	0.892*
Monterrey	28.829	14	2698.122		
Nueva Concepción	30.068	15	3712.997		
La Máquina	33.863	16	4224.213		
Caballo Blanco	34.966	15	1110.029		
La Blanca	36.402	15	2065.230		
DESVIACION		75	13810.551	184.141	

* No significativo ($F_t = 2.49$ al nivel de 5% - $F_t = 3.57$ al nivel de 1%)



I - ANALISIS DE VARIANZA AL ISI

Variable # 2

F.V	\bar{X}	G.L.	S.C	C.M	F_c
TOTAL		79	14167.732		
LUGAR DE RESIDENCIA		1	192.172	192.172	1.050*
en parcela	34.363	41	6604.736		
en centro urbano	31.259	37	7670.825		
DESVIACION		78	1475.561	183.020	

* No es significativo (F_t al nivel del 5% = 3.98; F_t al nivel de 1% = 6.98)

I - ANALISIS DE VARIANZA AL ISI

Variable # 3

F. V.	\bar{X}	G. L.	S. C.	C. M.	F_c
TOTAL		79	14110.800		
ALFABETISMO		1	800.189	800.189	4.566 *
no sabe leer	29.189	37	7345.466		
si sabe leer	35.522	41	6265.145		
DESVIACION		78	13610.611	174.495	

* Es significativo

No es significativo

F_t a un nivel del 5% = 3.98

F_t a un nivel del 1% = 6.98

1000000

1

1000000

1000000

1000000

1000000

1000000

1000000

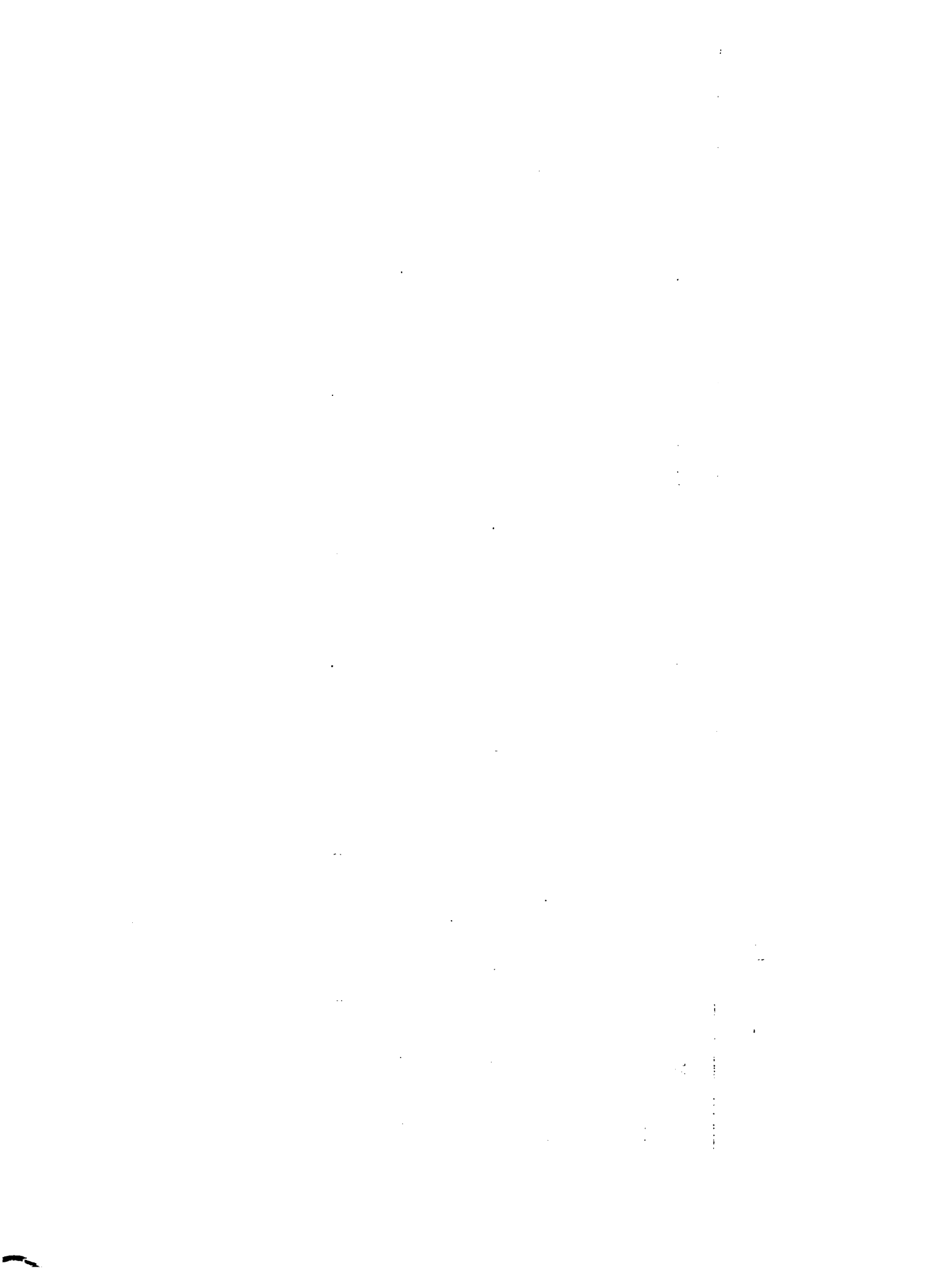
1000000

I - ANALISIS DE VARIANZA AL ISI

Variable # 4

F V	\bar{X}	G.L.	S.C.	C.M	F _c
TOTAL		79	14467.732		
VOLUMEN DE PRODUCCION		1	1602.857	1602.857	9.718 *
pequeño productor	28.412	39	5948.267		
grande productor	37.365	39	6916.609		
DESVIACION		78	12864.874	164.934	

* Es significativo (F_t al nivel del 5% = 3.98; F_t al nivel del 1% = 6.98)



I - ANALISIS DE VARIANZA AL ISI

Variable # 5

F. V	\bar{X}	G. L	S. C	C. M	F _c
TOTAL		79		14457.732	
MEDIO TRANSPORTE		2		1252.911	3.682 *
no tiene	29.604	42	7082.022		
tiene insuficiente	30.000	4	440.020		
tiene suficiente	37.753	31	5682.781		
DESVIACION		77		13204.822	171.491

* Es significativo $F_t = 3.12$ al nivel de 5%
 No es significativo $F_t = 4.92$ al nivel de 1%

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry should be supported by a valid receipt or invoice. This not only helps in tracking expenses but also ensures compliance with tax regulations.

In the second section, the author outlines the various methods used to collect and analyze data. This includes both primary and secondary research techniques. The primary research involves direct observation and interviews, while secondary research involves analyzing existing data sources.

The third section details the results of the data analysis. It shows a clear upward trend in sales over the period studied, which is attributed to several factors, including improved marketing strategies and a strong product offering.

Finally, the document concludes with a series of recommendations for future actions. These include expanding into new markets, investing in research and development, and maintaining a focus on customer satisfaction.

I - ANALISIS DE VARIANZA AL ISI

Variable # 6

F. V	\bar{X}	G. L	S. C	C. M	F_c
TOTAL		79	14457.737		
EDAD-PRODUCTORES		3	539.591	179.864	0.981 *
0-30	25.506	7	589.750		
31-40	34.684	17	2695.404		
41-50	32.665	28	6363.555		
51 y más	34.217	24	4279.433		
DESVIACION		76	13918.142	183.465	

* No es significativo (F_t a un nivel de 5% = 2.73; F_t a un nivel de 1% = 4.08)

I - ANALISIS DE VARIANZA AL ISI

Variable # 7

F. V	\bar{X}	G.L.	S.C	C.M.	F _c
TOTAL		79	14467.732		
NIVEL DE METODOLOGIA		3	923.136	307.712	1.727 *
usa un tipo	23.423	8	617.356		
usa dos tipos	33.306	16	2008.987		
usa tres tipos	34.170	20	5672.590		
usa cuatro tipos	34.439	32	5245.664		
DESVIACION		76	13544.597	178.218	

* No es significativo (F_t a un nivel de 5% = 2.73; F_t a un nivel de 1% = 4.08)

1. The first part of the document is a list of names and addresses.

2. The second part is a list of names and addresses.

3. The third part is a list of names and addresses.

4. The fourth part is a list of names and addresses.

5. The fifth part is a list of names and addresses.

6. The sixth part is a list of names and addresses.

7. The seventh part is a list of names and addresses.

8. The eighth part is a list of names and addresses.

9. The ninth part is a list of names and addresses.

10. The tenth part is a list of names and addresses.

11. The eleventh part is a list of names and addresses.

12. The twelfth part is a list of names and addresses.

Variable # 1

II - ANALISIS DE VARIANZA AL IRI

F V	\bar{X}	G L	S C	C M	F _c
TOTAL		184		25118.320	
PARCELAMIENTO		4		1601.908	3.065
Monterrey	21.174	36	5932.732		
Nueva Concepción	23.913	36	4534.755		
La Máquina	20.910	36	4700.123		
Caballo Blanco	20.007	36	5500.802		
La Blanca	14.906	36	2847.921		
DESVIACION		180		23516.335	130.646

* No es significativo F_t al nivel del 5% = 2.44
 Es significativo F_t al nivel del 1% = 3.47

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions and activities. It emphasizes that this is crucial for ensuring transparency and accountability in the organization's operations.

2. The second part of the document outlines the various methods and tools used to collect and analyze data. It highlights the need for consistent and reliable data collection processes to support informed decision-making.

3. The third part of the document focuses on the role of technology in data management and analysis. It discusses how modern software solutions can streamline data collection, storage, and reporting, thereby improving efficiency and accuracy.

4. The fourth part of the document addresses the challenges associated with data management, such as data quality, security, and privacy. It provides strategies to mitigate these risks and ensure that data is used responsibly and ethically.

5. The fifth part of the document concludes by summarizing the key findings and recommendations. It stresses the importance of ongoing monitoring and evaluation to ensure that data management practices remain effective and up-to-date.

II - ANALISIS DE VARIANZA AL IRI

Variable # 2

F. V	\bar{X}	G. L	S. C	C. M	F_c
TOTAL		73	7023.275		
LUGAR DE RESIDENCIA		1	529.624	529.624	5.872
en parcela	17.700	36	1860.488		
en centro urbano	23.050	36	4633.164		
DESVIACION		72	6493.652	90.190	

Es significativo
No es significativo

F_t al nivel de 5% = 3.98
 F_t al nivel de 1% = 7.03

THE UNIVERSITY OF
SOUTH ALABAMA

1968

1968

1968

1968

1968

1968

1968

1968

II - ANALISIS DE VARIANZA AL IRI

Variable # 3

	F V	\bar{X}	GL	SC	CM	F_c
TOTAL			73	6848.924		
ALFABETISMO			1	234.391	234.391	2.551
no sabe leer		22.092	36	4112.530		
si sabe leer		18.533	36	2502.003		
DESVIACION			72	6614.533	91.868	

* No es significativo F_t al nivel del 5% = 3.984; F_t al nivel del 1% = 7.13

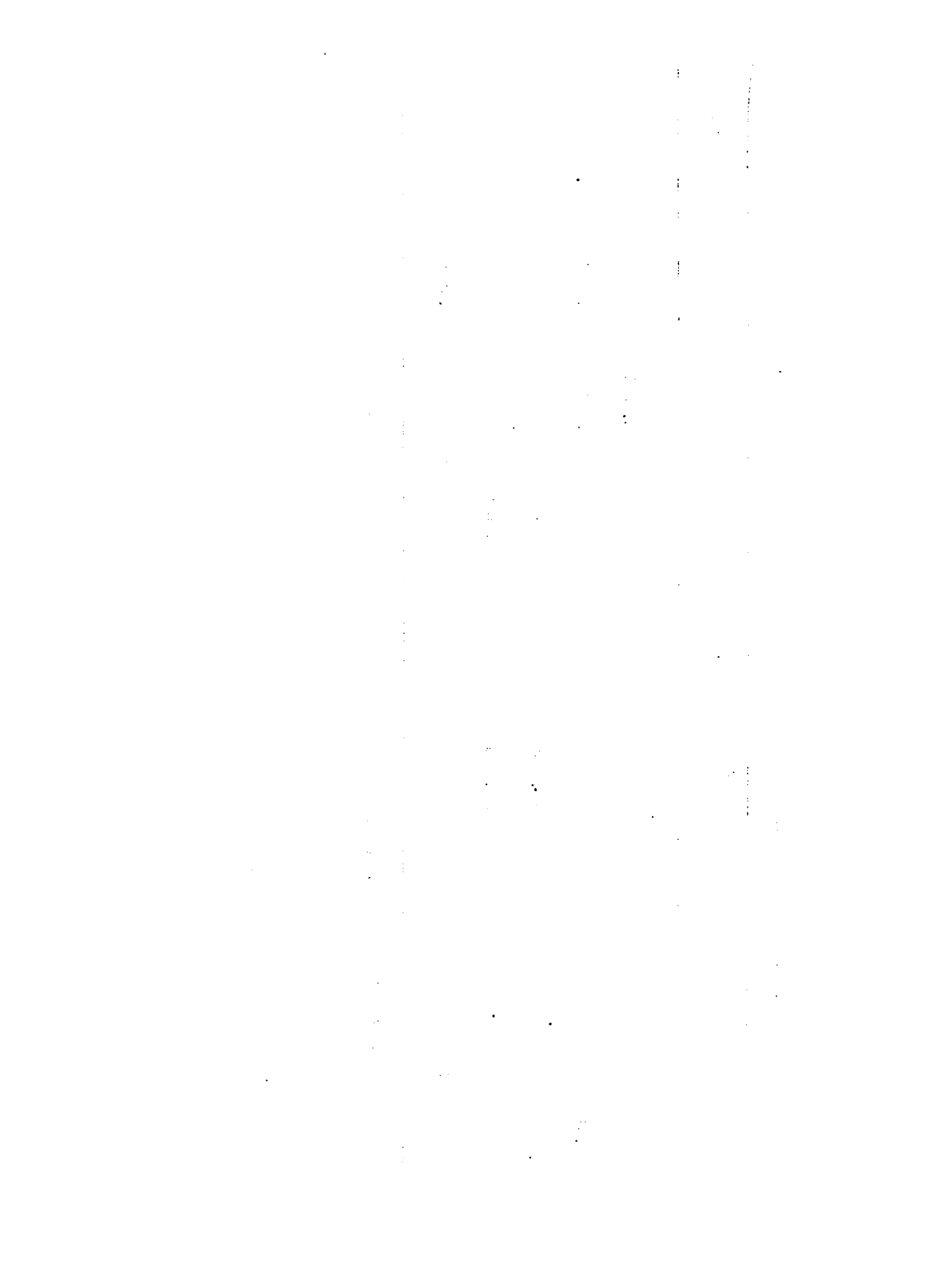


II - ANALISIS DE VARIANZA AL IRI

Variable # 4

F V	\bar{X}	G. L	S C	C M	F _c
TOTAL		73	5872.343		
VOLUMEN DE PRODUCCION		1	33.797	33.797	0.417
pequeño productor	19.660	36	2906.044		
grande productor	21.011	36	2932.501		
DESVIACION		72	5833.545	31.091	

* No es significativo F_t a un nivel de 5% = 3.98; F_t a un nivel del 1% = 7.93

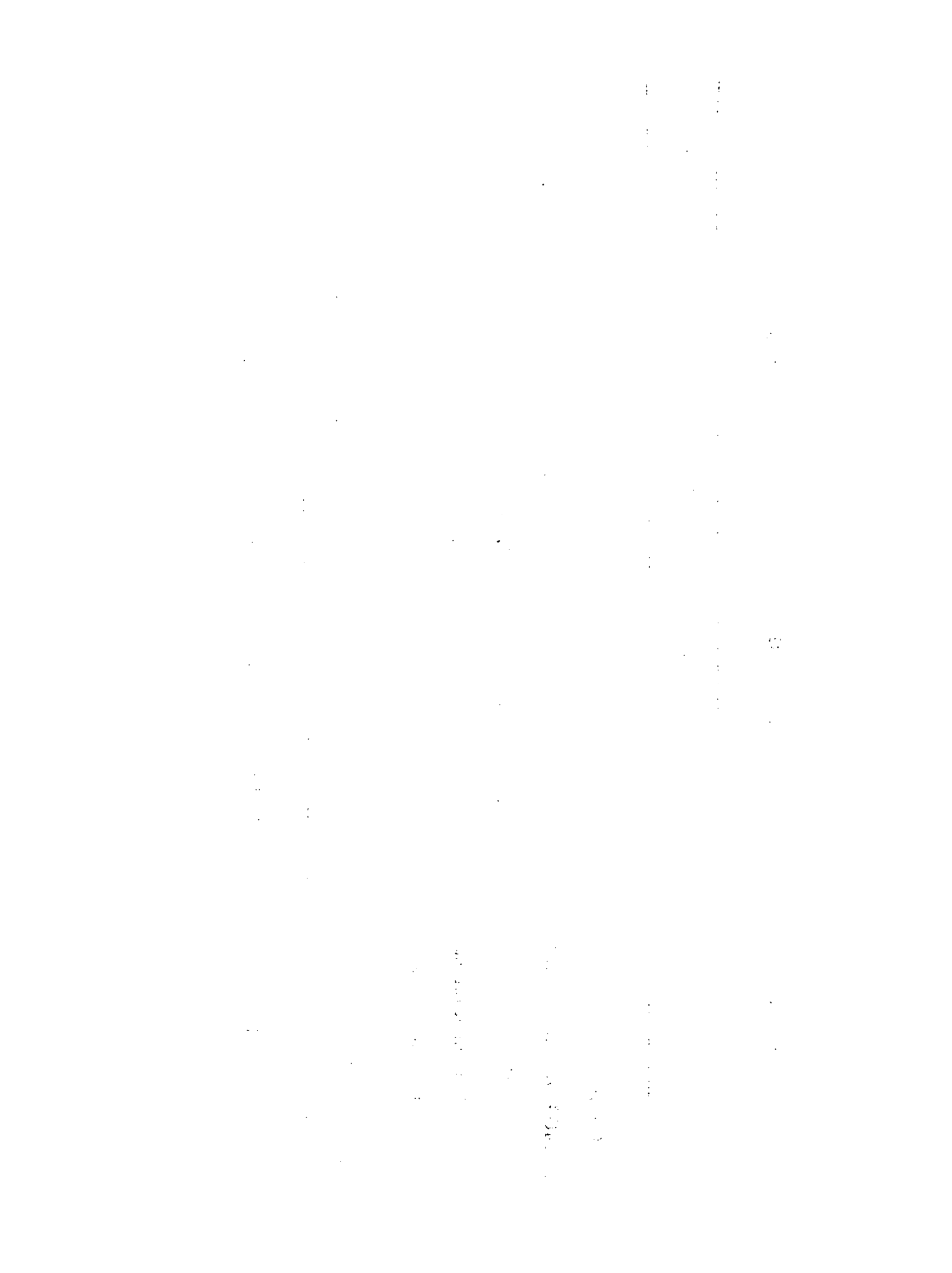


II - ANALISIS DE VARIANZA AL IRI

Variable # 5

F V	\bar{X}	GL	S C	C M	F _c
TOTAL		110	32 529.807		
MEDIOS DE TRANSPORTE		2	14469.774	7234.887	43.027
no tiene	19.053	36	2492.546		
tiene insuficiente	43.592	36	11663.448		
tiene suficiente	19.704	36	4004.039		
DESVIACION		108	18160.053	168.148	

* Es significativo F_t a un nivel de 5% = 3.09 F_t a un nivel de 1% = 4.82



II - ANALISIS DE VARIANZA AL IRI

Variable # 6

F V	\bar{X}	GL	SC	CM	F_c
TOTAL		147	1714.458		
EDAD- PRODUCTORES		3	272.718	90.906	0.776
0-30	21.159	36	5589.556		
31-40	19.576	36	4900.680		
41-50	21.178	36	3455.047		
51 y más	17.886	36	2930.459		
DESVIACION		144	16875.742	117.193	

* No es significativo F_t a un nivel de 5% = 2.67 F_t a un nivel de 1% = 9.94

II - ANALISIS DE VARIANZA AL IRI

Variable # 7

F V	\bar{X}	GL	SC	CM	F_c
TOTAL		147	16270.670		
NIVEL DE TECNOLOGIA		3	2809.724	936.575	10.019
usa un tipo	15.565	36	7544.216		
usa dos tipos	25.279	36	3933.171		
usa tres tipos	15.311	36	3669.010		
usa cuatro tipos	22.608	36	3314.550		
DESVIACION		144	13460.947	93.479	

* Es significativo F_t a un nivel de 5% = 2.67 F_t a un nivel de 1% = 3.94

ANEXO 6

PORCENTAJE DE FUENTES DE INFORMACION
POR ITEM

Handwritten text, possibly bleed-through from the reverse side of the page. The text is mostly illegible due to fading and bleed-through.

Handwritten text, possibly bleed-through from the reverse side of the page. The text is mostly illegible due to fading and bleed-through.

Handwritten text, possibly bleed-through from the reverse side of the page. The text is mostly illegible due to fading and bleed-through.

PORCENTAJE DE FUENTES DE INFORMACION POR ITEMS

I T E M S	Radio		Vecinos		Camionero		Extensio- nista		Publicacio- nes		Indagación Exe- nciencia		Comité Comercia- lización		Otras		Porcentaje		
	%		%		%		%		%		%		%		%		%		
Precios en el Parcelamiento	1.3		14.7		48.0		1.3		1.3		18.7		12.0		2.7		0.0		100.0
Precio en el parcelamiento vecino	2.9		25.7		22.8						28.6		14.3		5.7				100.0
Precio en el mercado municipal			8.1		5.4						56.8		27.0		2.7				100.0
Precio en la cabecera departamental	2.5		10.0		7.5						60.0		17.5		2.5				100.0
Precio en la ciudad capital	40.0		10.0		15.0						10.0		25.0						100.0
Precio en la estación de compra INDECA	13.5		4.8					6.8			59.3		5.1		1.7				100.0
Precio en las tiendas			13.9		2.8						69.4		13.9						100.0
Meses del año precios altos			5		6.5						5.0		83.8						100.0
Fluctuaciones semanales precios	2.9		2.9		5.9						8.9		76.5				2.9		100.0
Cuantificación de las fluctuaciones	3.8		7.7		7.7						15.4		65.4						100.0
Oferta en el parcelamiento	12.5				25.0						37.5		12.5				12.5		100.0
Oferta en el mercado municipal																			100.0
Oferta en la cabecera departamental					100.0														100.0
Oferta en la ciudad capital																			100.0
Vol. Prod. cosecha Act. Parcelamiento	16.7		33.3								16.7		33.3						100.0
Vol. Prod. actual Costa Sur																			100.0
Vol. Prod. Actual en el país	20.0		100.0								20.0								100.0
Vol. Prod. anterior en parcelamiento			60.0																100.0
Vol. Prod. Anterior Costa Sur			100.0																100.0
Vol. Prod. anterior en el país																			100.0
Principales compradores del municipio			9.7		6.4						38.7		45.2						100.0
Principales compradores del Depto.			7.7		16.7						45.8		37.5						100.0
Días de mayor venta					15.4						23.1		53.8						100.0
Transporte-número de camiones					11.9						13.6		74.5						100.0
Transporte al municipio			5.1		8.3						31.3		58.3				2.1		100.0
Transporte a la cabecera departamental					5.1						18.0		71.8						100.0
Transporte disponible al municipio					8.1						27.0		64.9						100.0
Tarifa de fletes al municipio					22.2						33.3		44.5						100.0
Tarifa de fletes a cabecera deptal.			13.8		6.9						13.8		65.5						100.0
Tarifa de fletes a cabecera Deptal.			3.6		14.3						32.1		50.0						100.0
Tarifa de fletes al municipio			7.8		18.2						18.2		63.6						100.0
Tarifa de fletes a cabecera Deptal.			13.3		6.3						15.6		70.3						100.0
Calidad de su propio grano			16.7		10.0						23.4		60.0						100.0
Relación calidad-precio			1.3		1.3						16.7		56.6						100.0
			8.0		4.0						5.3		86.7						100.0
TOTAL	2.2		7.3		10.4						24.6		52.6						100.0

100% equivale al 40.2% del total de preguntas hechas 2775.



