

PROYECTO:

**“GASES DE EFECTO INVERNADERO Y AGRICULTURA
 ORGÁNICA”**

Herramienta de Valoración Socioeconómica.

Identificación: _____

Ubicación: Provincia _____ Cantón: _____

Distrito: _____ Poblado: _____

Otras señas: _____

Propietario: _____

Compilador de campo: _____

Fecha de Aplicación: _____

Entrevistado: _____

1. GENERALIDADES. (Control cruzado)

1.1 Hace cuanto inicio un proceso de cambio en su finca en miras a un manejo alternativo /orgánico u agroecológico?	
1.2 Cuales fueron los aspectos relevantes por los cuales tomo esa decisión.	
1.3 Cual era la situación general de la finca al momento de considerar cambios en su sistema productivo.	
1.4 Cual era la condición de su comunidad al momento e considerar cambios en su sistema productivo.	
1.5 Que otras iniciativas para la mejora productiva de la finca se han desarrollado a través del tiempo.	
1.6 Observando los cambios actuales de su finca, cuales aspectos rescataría usted como claves para alcanzar el nivel actual.	
1.7 Identifica Usted algún proyecto de desarrollo regional? Que instituciones lo manejaron?	
1.8 Que tipo de asistencia manejaba el proyecto regionalmente (Capacitación, introducción de cultivos, asesoría, apoyo técnico o económico, otros)	

**2. Proceso de información.
General / Informal**

2.1 Ha recibido usted información sobre agricultura orgánica, agroecológica, alternativa y/o sostenible.			
2.2 Desde cuando (año)			
2.3 Cual ha sido la fuente mas importante de información para usted			
	Medios de comunicación masiva	Quien, donde. IDENTIF	
	comunicaciones personales informales		
	Intercambios, talleres, Capacitaciones		
	Vinculo constante a organización promotora.		

Intercambios

2.4 Conoce usted experiencias de otros productores orgánicos:	
	No (pasa a punto 3)
	Si

2.5 Cuantas experiencias conoce de otros productores orgánicos	
---	--

2.6 Desde cuando:	
	Vinculo histórico (Toda la vida)
	Cuando me empecé a interesar en la A. O.
	Cuando comencé a trabajar la A. O.
	Cuando ya tenía mi sistema establecido.
2.7 Como llego a ellos.	
	Intercambio con Organización
	Invitación
	Interés o necesidad personal
2.8 Cual es su apreciación del (los) procesos) que ha visitado	
	Poco interesante
	Interesante experiencia
	Ejemplo a seguir
2.9 Ha aportado en el manejo de su finca el intercambio de experiencia:	
	No hubo nada que rescatar
	Aclare mi panorama frente al cambio
	Adopté practicas para mi finca
	Adopté practicas y sigo visitándolo

3. Capacitaciones.

Capacitaciones.	Tema	Fecha (ano)	Institución	Modalidad (charla, taller, curso, seminario, otros)	Participante	Duración	Valoración ¹	Apropiación ²

¹ Pésima, mala, regular, buena, excelente

² 0 = No se aplicó en la finca, 1 = Se inicio, no causo impacto y se dejo de utilizar, 2 = Se inicio cumplió su función y se abandonó, 3 = Se inicio y aún se utiliza en la finca.

3.1 Valoración general del proceso de capacitación	
	Pésima
	mala
	regular
	buena
	excelente

4. Tradición Familiar

4.1 Tenían finca sus antepasados?.	
	No
	Si (Pasa a pregunta 4.3)

4.2 Si es negativo, cuáles eran las fuentes principales de ingreso familiar?	
	Peón Agrícola
	Asalariado agrícola
	Asalariado no agrícola
	Pensionado

4.3 Si es afirmativo a qué la dedicaban?	
Actividad	
	Granos básicos
	Ganadería
	Hortalizas
	Cultivos Perennes
	Mixto (Sistema diversificado)

4.4 Nivel de uso de agroquímicos	
	No se usaban agroquímicos
	Se utilizaba una cantidad reducida de agroquímicos
	Se utilizaba un itinerario técnico completo en lo referente a agroquímicos
	Se sobre dosificaban los cultivos con agroquímicos.

4.5 Uso de materiales orgánicos como abonamiento a suelos.	
	No se utilizaban
	Se utilizaban cantidades marginales inconscientemente.
	Se utilizaban cantidades significativas inconscientemente.
	Es y ha sido una practica común.

4.6 Intensidad de uso del suelo	
	Cultivo anual de ciclo corto, un solo ciclo, barbecho, Rotación
	Mas de un ciclo anual, con barbecho, con rotación
	Mas de un ciclo anual, sin barbecho con rotación
	Más de un ciclo anual sin barbecho y sin rotación.

4.7 Capital requerido en la inversión	
	Mínimo, cubierto con recursos propios (Semilla y herramienta)
	Era necesario una reserva de capital (Compra de insumos, semilla pago de mano de obra) pero no indispensable
	Altamente demandante de capital, Indispensable.

4.8 Uso de mano de obra	
	Cubierto con parte de la Mano de Obra familiar disponible
	Demandaba toda la mano de obra familiar disponible
	Demandaba toda la mano de obra familiar disponible e implicaba la contratación de mano de obra.

4.9 Prácticas conservacionistas	
	No se utilizaba ninguna práctica de conservación.
	Inconscientemente se realizaban ciertas prácticas que conservaban los recursos.
	Existía consciencia sobre la conservación y se empleaban técnicas específicas (Rotación, barbecho, curvas, cobertura, otras).

4.10 Cuando Tomo posesión de su finca?	
	Año:

4.11 Cuando tiene conocimiento sobre la Agricultura Orgánica?	
	Año:

4.12 Cuando Adopta practicas de la Agricultura Orgánica?	
	Año:

4.13 Cuando suprime por completo el uso de agroquímicos en su finca?	
	Año:

4.14 Cuando obtuvo la certificación de su finca?	
	Año:

5. Conciencia ambiental

5.1 Cual era el uso que daban sus antepasados a los recursos naturales de la zona?	
	Se respetaban los limites naturales y patrimonio natural
	Poco a poco se iban transformando las áreas naturales por área productivas
	Se dio un uso irracional al patrimonio natural

5.2 Como considera usted la situación de los recursos naturales de la zona actualmente?	
	Totalmente devastado
	Con alto grado de deterioro
	Transformado para la producción agrícola
	Transformado para la producción agrícola sostenible

5.3 Mantiene usted áreas para la regeneración natural en su finca.(bosque, tacotal, etc)	
	No (Pasa a pregunta 5.5)
	Si

5.4 Que porcentaje de su finca:	
	De 1% a 10%
	De 10% a 25 %
	De 25% a 40%

5.5 Cree usted que las condiciones climáticas de la zona hayan cambiado?	
	No
	Si

5.6 Cuáles factores han cambiado?	
<i>Factor climático</i>	<i>Mayor/Menor/Igual</i>
Lluvia	
Temperatura	
Viento	
Temporales	
Veranillos	
Otros	

6. Concepto Agroquímicos

6.1 Ha utilizado usted agroquímicos en su finca.	
	Si
	No (Pasa a punto 9.3)

6.2 Cual era la intensidad de uso?	
	Se utilizaba una cantidad reducida de agroquímicos
	Se utilizaba un itinerario técnico completo en lo referente a agroquímicos
	Se sobre dosificaban los cultivos con agroquímicos.

6.3 Cual la principal ventaja que ofrecían u ofrece estos productos químicos?	
	Ninguna
	Reducían la demanda de mano de obra
	Abarataban Costos
	Reducían tiempos de cosecha
	Mejoraban la calidad del producto
	Combinación de opciones anteriores, excepto A , (indicar cuales)

6.4 Actualmente utiliza agroquímicos en su finca.	
	No
	Mínimo uso en labores específicas con tendencia a eliminarlos
	Mínimo uso en labores específicas
	Si

7. Éxito de la producción convencional, Retribución Económica, Evolución de cosechas (No aplica en alta Talamanca).

7.1 Cuales eran las actividades principales antes de la transición	
A	
B	
C	
D	

	Actividad A	Actividad B	Actividad C	Actividad D
7.2 Cual era el rendimiento de los productos convencionales sembrados en su finca.				
	Excelente, rebasaba las expectativas.			
	Buena, acorde a lo esperado.			
	Regular, pudieron ser mejores			
	Malas, no cumplieron las expectativas.			
	Pésimas, ocasionaron perdidas.			
7.3 Cual era el comportamiento de las cosechas				
	Estable a través del tiempo.			
	Con altos y bajos			
	Estable al principio y luego con tendencia a la baja			
	con una marcada tendencia a la baja desde el principio			
7.4 Donde colocaba sus productos				
	En un mercado asegurado desde la siembra.			
	Cooperativa o comercializador			
	Feria del agricultor			
	comunidad			
	Intermediario			
	no había mercado fijo			
7.5 Como eran las condiciones del mercado convencional				
	Trato solidario, buen precio, estabilidad.			
	espacio de negociación entre las partes			
	espacio difícil para negociación			
7.6 al respecto de los precios pagados por los productos				
	Inferior al precio promedio del mercado			
	Igual al precio promedio del mercado			

	Superior al precio promedio del mercado				
--	---	--	--	--	--

7.7 Sus cultivos convencionales demandaban el uso de insumos externos a la finca	
	Si
	No (pase al punto 7.9)

7.8 Económicamente que implicaba la adquisición de esos productos.	
	Devengar importantes sumas de dinero y tiempo
	Significaban costos manejables en la producción
	no era el rubro de gasto mas significativo de la producción

7.9 En general cual es su apreciación del balance costo retribución de la producción convencional que realizaba en su finca	
	Existía un amplio margen de ganancia con la producción convencional
	existían ganancias aceptables que permitían la sostenibilidad del sistema
	solamente se saldaban los costos de producción
	existían pérdidas económicas

Precio de insumos convencionales

8. Salud, Intoxicaciones documentadas

8.1 Ha existido algún inconveniente con el uso de agroquímicos a nivel familiar (Intoxicaciones, aversión al uso, otro)	
	a. Ninguno
	b. Deterioraban las condiciones de la finca.
	c. Existían trastornos de salud al usar agroquímicos
	d. Se dio una intoxicación documentada en finca

9. Calidad de autoconsumo

9.1 Destinaba usted parte de su producción para el autoconsumo	
	No (Pasa a punto 10)
	mínima
	Significativa para mi familia

9.2 Valoraba usted el hecho de consumir productos con agroquímicos	
	No
	Si, pero no los consideraba peligrosos
	Si, pero seleccionaba lo que quería consumir

9.3 Que porcentaje aproximadamente de todos los productos que se consumen en la actualidad en su casa provienen de su finca?	

10. Condición de Finca, M.O Fam, Composición de la familia

10.1 Organización familiar								
	Nombre	Parentesco	Sexo	Edad	Nivel educativo	Ocupación empresa familiar	Ocupación fuera de la finca	Contribución a la familia si existe trabajo externo ("remesas")
Fuera del Núcleo								
D N								

10.2 Total de disponibilidad de recursos en mano de obra familiar para la finca	
	Solo el productor
	Productor mas hijos
	Productor mas hijos e hijas
	Productor mas hijos e hijas y señora
	Productor mas hijos e hijas, señora y otros miembros

10.3 Cual es la inversión en mano de obra familiar por hectárea que usted puede realizar:	
	Peones por hectárea por año.

Jóvenes

10.4 Sus hijos adolescentes se interesan por la producción alternativa	
	Si
	No
	NA (pase al punto 11)

10.5 De que forma aportan a la finca	
	Se vinculan de lleno junto al padre al trabajo de la finca 100%
	aportan parte de su tiempo al trabajo de la finca 50%
	Ocasionalmente se vinculan al trabajo 25%
	Trabajan fuera del sistema y brindan remesas
	No aportan al sistema

11. Capital, Ingresos, Evolución cosechas, Seguimientos

11.1 Alguna de las instituciones que se han vinculado con la finca le da o dio seguimiento puntual a la finca o a la producción después del vinculo inicial	
	No(Pasa a punto 12)
	Si

11.2 Cual fue la principal actividad de seguimiento por parte de esta institución?			
	Asesoramiento de la fase productiva.	Quien o quienes	
	Asesoramiento de la fase comercialización		
	Motivación personal familiar		
	Apoyo Económico		

11.3 Cuales son o fueron las ventajas de este seguimiento:	

11.4 Que valoración merece el seguimiento en general	
	Pésimo
	Malo
	Regular
	Bueno
	Excelente

12. Fuerza de trabajo, MO Externa Disponible

12.1 Posee usted mano de obra contratada en su finca.	
	Si
	No(Pasa a punto 13)

12.2 Modalidad de contratación de la mano de obra.		
	Cantidad	
	Periodo de contratación	
	Jornada semanal	
	Total de horas laboradas por semana	
	Costo total	
	Relación tiempo familiar / Tiempo contratado aproximado	

13. Capital, Crédito

13.1 Existen posibilidades financiar actividades productivas en su finca	
	Si
	No(Pasa a punto 14)

13.2 Que instituciones brinda esas posibilidades	
	Sistema Bancario
	Estado
	ONG's
	Otras: Nombre:

13.3 Que accesibilidad posee usted a estas opciones de crédito	
	Nula, las condiciones de los créditos son insostenibles.
	Solamente condicionando mi forma de manejo, es decir, introduciendo nuevas actividades o cambiando el manejo
	Son accesibles y las condiciones se adaptan a mi situación

13.4 Si se trata de actividades de agricultura orgánica se puede optar por crédito	
	Si
	No

13.5 Posee usted actualmente algún crédito de apoyo a la labor productiva de su finca?							
	Si						
	Institución		Monto		Plazo		Interés
	Institución		Monto		Plazo		Interés
	Institución		Monto		Plazo		Interés
	Institución		Monto		Plazo		Interés
	No						

14. Adelantos

14.1 Cual es la periodicidad de ingreso por venta de sus productos	
	Diaria
	Semanal
	Mensual
	Anual
	otra

14.2 Recibe usted adelantos por su producción orgánica, es decir, recibe parte del pago total antes de la entrega

	Si
	No (Pasa a punto 15)

14.3 Que porcentaje?

	0-10 %
	10-25%
	25-50%
	50-100%

15. Organización, Beneficios, Desventajas/ Ventajas, Participación en organizaciones**15.1 Cuadro.**

Organización	Periodo de vinculación	Apoyo brindado	Aspectos Positivos	Aspectos Negativos	Valoración general del apoyo /participación ³

16. Ingreso**16.1 Que porcentaje de su ingreso proviene de la producción orgánica?**

	0%
	0-25% hasta un cuarto
	25-50% desde un cuarto hasta la mitad
	50-75% de la mitad hasta tres cuartos
	75-100% desde tres cuartos hasta todo
	100% todo

16.2 Cual es su apreciación sobre el ingreso neto obtenido en la producción orgánica.

	Es menor que la convencional
	Es aceptable, similar al convencional
	Es un poco mejor la convencional
	Es mucho mejor la convencional. Es el principal motivante a sostener la producción

³ En escala de un 0 a un 10. expresando excelente 10, pésimo 0. Proponer valoración cuantitativa desde el productor.

17. Producción (costo)

17.1 Con la producción orgánica cual ha sido, en general, la evolución de los costos?		
	<i>Aspecto</i>	<i>Mayor / Menor / Igual</i>
	Insumo	
	Mano de Obra	

17.2 Después de haber revisado rápidamente los costos e ingresos de producción como considera usted la rentabilidad	
	Por debajo de lo esperado, estaba mejor la producción convencional. (Pasa a punto 18)
	Igual a lo que se hubiera obtenido en la producción convencional. (Pasa a punto 18)
	Buena, mejor que la producción convencional
	Excelente, muy por encima de la producción convencional

17.3 Si existe, de que manera incide la retribución que se obtiene en la producción.	
	no es para mi tan relevante, estoy en la AO no solo por el dinero
	es un aliciente en el proceso de transición y en la permanencia mía en lo orgánico
	Es fundamental para mi sistema
	Si no existiera esa retribución no estaría produciendo orgánicamente

18. Certificación, Mercado orgánico, Sitio de venta

18.1 Cuales son los principales destinos de los productos que salen de la finca?	
	Comunidad
	Intermediario.
	Ferias del agricultor.
	Distribución propia.
	Procesadora y Comercializadora de productos.

18.2 Esta su finca certificada?	
	Si
	No

18.3 De su principal mercado anotado cual es la exigencia de certificación orgánica?	
	Ninguna.
	Basta con el intercambio entre el productor y el consumidor.
	Solamente acepta producto certificado por agencia.

18.4 Por el mercado que su finca esta en transición o esta certificada.?	
	Si
	No

18.5 Si su finca no esta certificada, ¿Cuales han sido los elementos que han contribuido a la no certificación de la finca?	
	Costo de la certificación
	El mercado no lo exige
	No hay condiciones de la finca
	No hay información del proceso de certificación

18.6 Cual es la distancia de su finca al punto de venta?	
	Kilómetros

18.7 Cual es la percepción del precio recibido por su producción orgánica?	
	Inferior al precio promedio del mercado
	Igual al precio promedio del mercado
	Superior al precio promedio del mercado

18.8 Comercializa usted directamente con el consumidor final?	
	Si
	No Termina

18.8 Como es la relación con los consumidores?	
	No se crea una relación directa con el consumidor final.
	Poco cordial, cuesta mantenerlos, rotan, no se mantienen.
	Son clientes que se han mantenido por la calidad del producto.

18.9 Al comercializar un producto como orgánico directamente usted: (COMPETIDORES)	
	Encuentra resistencias de los competidores
	Les es irrelevante a los competidores
	A los competidores les interesa su forma de producción y le piden ampliar conocimiento

18.10 Al comercializar un producto como orgánico directamente usted: (CONSUMIDORES)	
	Encuentra resistencias a comprar el producto, son escépticos ante el producto orgánico
	Les es irrelevante a los consumidores
	A los consumidores les interesa su forma de producción y prefieren su producto.

Muchas Gracias