Estudio:
«Análisis y desarrollo de un fascículo autoeducativo para pequeñas/os agricultoras/es independientes»

Informe final

Diciembre de 2013

Oficina de Estudios y Políticas Agrarias
www.odepa.gob.cl

Estudio encargado por la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (Odepa)
del Ministerio de Agricultura

2013

Director y Representante Legal

Gustavo Rojas Le-Bert

Informaciones:
Centro de Información Silvoagropecuario, CIS
Valentín Letelier 1339 - Código Postal 6501970
Teléfono (56-2) 2397 3000 - Fax (56-2) 2397 3044
www.odepa.gob.cl

El presente estudio se puede reproducir total o parcialmente, citando la fuente.

Esta investigación fue encargada por la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias -Odepa- por lo cual los comentarios y conclusiones emitidas en este documento no representan necesariamente la opinión de la institución contratante.

ODEPA | Oficina de Estudios y Políticas Agrarias

MINISTERIO DE AGRICULTURA, Oficina de Estudios de Políticas Agrarias

ANÁLISIS Y DESARROLLO DE UN FASCÍCULO AUTOEDUCATIVO PARA PEQUEÑAS/OS AGRICULTORAS/ES INDEPENDIENTES

Informe Final

02.12.2013
Licitación N° 688-29-LE13

www.odepa.cl
Santiago de Chile

Angela Prieto N. y Luz Philippi I.

Consultores

1. RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe da cuenta de la ejecución y desarrollo del proyecto ANÁLISIS Y DESARROLLO DE UN FASCÍCULO AUTOEDUCATIVO PARA PEQUEÑAS/OS AGRICULTORES/AS INDEPENDIENTESdesarrollado por la consultora Luz Philippi I. y la diseñadora Angela Prieto para ODEPA, entreseptiembre de 2013 y diciembre de 2014, para pequeños agricultores independientes del país.

Este proyecto tuvo como objetivo principaldesarrollar un fascículo autoeducativo, especialmente para horticultores, orientado a informarlos y guiarlos en el uso de las herramientas y la información que Odepa desarrolla para los agricultores del país, de manera de que puedan tomar decisiones acertadas e informadas respecto al qué sembrar, cómo producir con costos adecuados y a qué precios vender.

Como lo exigiera la licitación, se desarrolló un fascículo autoeducativo para plasmar estos objetivos y se incorporó a este proyecto toda la información existente en la licitación N° 688-34-LP 12 de Odepa del 2012, especialmente lo referente al perfil de los destinatarios (conclusión de la investigación cualitativa realizada en terreno de esa licitación).

Para determinar los temas a desarrollar en el fascículo(pensando en la utilidad a prestar para los destinatarios), se realizaron 6entrevistas a personal de Odepa (seleccionados por ellos mismos), se analizaron y se aunó criterios en cuanto a los temas escogidos y que fuesen prioritarios. Lo anterior se complementó con investigación bibliográfica pertinente.

Para que la lectura y comprensión de este nuevo fascículo fuese efectiva para los destinatarios, se realizó una investigación cualitativa en terreno, realizando entrevistas indagatorias y evaluativas, a hortaliceros que correspondieran al siguiente perfil, seleccionado previamente por Odepa:

- Pequeño agricultor independiente
- Residente en zonas rurales de la Región Metropolitana
- Alfabetizados
- Horticultores
- Pertenecientes a programas de Indap, SAT básico

En la primera ronda de entrevistas, se indagó sobre sus formas de actuar respecto a producción y venta de sus cultivos, de manera de acercarse a su mundo cultural y a los hábitos ya instalados en su actuar y se les entregó el fascículo de Buenas Prácticas Agrícolas en el Uso de Plaguicidas (fascículo 2012), de manera de informarlos al respecto y sobretodo de conocer su capacidad de comprensión lectora y visual (imágenes).Como la lectura y comprensión requiere de tiempos tranquilos y de reflexión, se les dejó el material para realizar,pasados algunos días, unseguimiento telefónico.

La información recolectada respecto a sus impresiones sobre el material volvió a validar el método de autoaprendizaje respecto a la comprensión del contenido escrito y visual, percepción de utilidad del material y acercamiento “amistoso” a los contenidos.

Para comprender mejor el proceso de venta de sus productos y referencias realizadas por ellos a ciertas dificultades al respecto, se visitó Lo Valledor de madrugada para realizar observación directa de formas y métodos de venta tanto de agricultores como de intermediarios. Con varios de ellos se sostuvieron conversaciones para descubrir y constatar información.

Luego, una vez ya desarrollado un 70% del fascículo y con los primeros VB de parte de Odepa, se seleccionaron e imprimieron algunas páginas y se realizó otra ronda de entrevistas a los mismos hortaliceros. Se les hizo entrega de ellas con cierta revisión conjunta de las mismas con el entrevistador y se concertó conversación telefónica para recoger percepciones y comentarios al respecto. La idea de esta segunda entrevista fue realizar eventualmente ajustes al material.

Dicha indagación arrojó por parte de los entrevistados fácil comprensión de los contenidos al estar en un diálogo con personajes similares a su cotidianeidad. Los contenidos mismos les parecieron atingentes a sus quehaceres.

La Ficha de costos generó mayores dificultades en su lectura por ser tabla, con lo que hicieron varias sugerencias de explicitar más lo relativo a las cifras. Pero la utilidad de la Ficha como herramienta para transparentar los costos de la producción fue observada por todos. Así como también que es sólo de referencia y que no soluciona el saber de antemano el precio a poner en los cultivos al momento de vender.

Cabe hacer notar que aunque los destinatarios finales son los hortaliceros, los cerealeros y los fruticultores, debido a su quehacer agrícola y a su nivel educacional —que incide en la capacidad de comprensión lectora— el material se desarrolló pensando también en la familia y/o personas que habitan con ellos, de manera que para todos fuese atractivo y comprensible. Como ejemplo, se utilizó en los diálogos,una familia de horticultores de la zona central.

En las conclusiones de la licitación anterior se mencionó lo siguiente: “El fascículo permanece en la casa y otros miembros de la familia acceden a él, especialmente hijos y esposas/os. El que permanezca en la casa les permite saber que pueden volver a consultarlo, resolver dudas”, situación que los entrevistados de ahora también mencionaron.

Como resultados de este proyecto está el fascículo propiamente tal y, en este informe, la explicación de la metodología y del proceso de desarrollo del mismo (autoeductaivo) y de metodología de investigación en terreno y las conclusiones obtenidas e involucradas en el fascículo.

Ya la licitación anterior, del 2012, señaló el métodoautoeducativocomo apropiadopara la estructuración de información para el segmento específico de pequeños agricultores y validó la construcción de materiales educativos a partir de la información sobre la realidad específica de los destinatarios, que en este caso, significó conocer las prácticas de los pequeños agricultores en relación a las maneras de decidir sobre QUÉ SEMBRAR O PLANTAR, QUÉ SE NECESITA PARA LOGRARLO, CUÁNTO COSTARÁ, CUÁNDO

COSECHAR, A CUÁNTO VENDER Y A QUIÉN VENDER, preguntas que, a su vez, estructuran el fascículo de este proyecto.

ÍNDICE GENERAL

1. RESUMEN EJECUTIVO 2

2. INTRODUCCION (Antecedentes) 7

3. OBJETIVOS 9

4. METODOLOGÍAS 10

4.1. DESCRIPCIÓN DE LAS METODOLOGÍAS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS 10
4.2. MÉTODO CUALITATIVO DE INVESTIGACIÓN EN TERRENO 10
4.2.1. **Etnografía de campo** 12
4.2.2. **Entrevistas en profundidad individuales** 12
4.2.3. **Observación participante:** 12
4.3. ACCIONES REALIZADAS PARA LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA 12
4.3.1. Contacto con los agricultores seleccionados: 13
4.3.2. **Diseño de pautas de entrevista:** 13
4.3.3. Realización de las entrevistas en terreno: 13
4.3.4. Proceso de análisis de los datos 13
4.4. MÉTODO TRADICIONAL DE INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA Y VIRTUAL 14
4.5. MÉTODO DE AUTOAPRENDIZAJE (del fascículo) 14
4.5.1. ¿Qué es el autoaprendizaje? 15

5. ENTREVISTAS A PERSONAL DE ODEPA 17

5.1. Profesionales entrevistados 17
5.2. Pauta de entrevista 18
5.3. Análisis y resultados de entrevistas 19

6. ENTREVISTAS A PEQUEÑOS AGRICULTORES INDEPENDIENTES (HORTALICEROS) 24

6.1. Entrevistados en Etapa A de sondeo 25
6.1.1. Carta de protocolo 25
6.1.2. Pauta de entrevista 25
6.1.3. Categorías de análisis 28
6.1.4. Análisis y resultados de entrevistas (presencial y telefónica) 29
6.1.4.1. Antecedentes 29
6.1.4.2. Perfil de los entrevistados 29
6.1.4.3. Proceso de contactos 30
6.1.4.4. Análisis 31
6.1.4.4.1. Información de entrevistas en terreno 32
6.1.4.4.1.1. Fases de análisis 32
6.1.4.4.1.2. Frases textuales (de los entrevistados) 32
6.1.4.4.1.3. Información analizada de entrevistas en terreno 32
6.1.4.4.2. Información analizada de entrevistas telefónicas 51

6.1.4.4.3. Información analizada de entrevistas y observación en Lo Valledor 53

6.1.4.5. Conclusiones Fase A de sondeo....54

6.2. Entrevistados en Fase B de evaluación 57
6.2.1. Antecedentes....57
6.2.2. Análisis y resultados de entrevistas (presencial y telefónica)....58
6.2.3. Conclusiones Fase B de evaluación....58
7. DESARROLLO DEL FASCÍCULO AUTOEDUCATIVO 59

7.1. Estructuración de la información 60
7.3. Diseño, diagramación y color....65
7.4. Proceso de correcciones....65
7.5. Recomendaciones para su replicación....66
8. CONCLUSIONES GENERALES 67

9. ANEXOS 70

9.1 Anexo N° 1 Protocolo de contacto....71
9.2 Anexo N° 2 Bitácora del desarrollo del proyecto....72
9.3 Anexo N° 3 Fascículo autoeducativo con información de Odepa, maqueta final 75

2. INTRODUCCION (Antecedentes)

Este documento corresponde al Informe Final del proyecto ANÁLISIS Y DESARROLLO DE UN FASCÍCULO AUTOEDUCATIVO PARA PEQUEÑAS/OS AGRICULTORAS/ES INDEPENDIENTES que desarrolló la consultora Luz Philippi I. y la diseñadora Angela Prieto N. para la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA), entreseptiembre de 2013 y diciembre de 2014, para pequeños agricultores independientes del país.

El proyecto consistió en la elaboración de un fascículo autoeducativo, especialmente para horticultores, para dar a conocer y guiarlos en el uso de las herramientas y la información que Odepa desarrolla para los agricultores del país, para que puedan tomar decisiones acertadas e informadas respecto al qué sembrar, cómo producir con costos adecuados y a qué precios vender (Ver **Anexo N° 1** FASCÍCULO).

El objetivo principal y final es el fascículo que se desarrolló, pero para saber qué temas serían los pertinentes a abordar y para conocerel perfil de los destinatarios finales se realizaron entrevistas.

Para los temas, se entrevistaron a 6 personas que trabajan actualmente en Odepa y que manejan temas específicos dentro de la institución. De ellos se concluyeron los temas relevantes a tratar. (Ver Cap. 5).

Para el perfil de los horticultores, se determinó de común acuerdo con Odepa a quiénes entrevistar de la región Metropolitana, tomando en cuenta la información existente en la licitación N° 688-34-LP 12 de Odepa del 2012, especialmente lo referente al perfil de los destinatarios (conclusión de la investigación cualitativa realizada en terreno de esa licitación). (Ver Cap. 6.1.4.2).

El listado a contactar fue proporcionado por Indap, por tratarse de participantes de programa de SAT básico. Diez fueron los entrevistados en 2 ocasiones; al comienzo del desarrollo del fascículo para conocer sus formas de actuar respecto a producción y venta de sus cultivos, de manera de acercarse a su mundo cultural y a los hábitos ya instalados en su actuar.

Al completar el 70% del fascículo, se volvió a contactarlos para conocer su opinión respecto a las páginas desarrolladas.(Ver Anexo N° 2 Selección páginas Maqueta-Fase evaluación).

Todo el trabajo en terreno tuvo un enfoque cualitativo, en donde el número no es tan relevante como la calidad de la información obtenida.(Ver Cap. 4).

El proyecto se inició en su **Etapa 0** con ajustes a la propuesta económica, ya que no hubo referencias a la propuesta técnica por parte de Odepa. (Ver Cuadro N° 1, pág.9 de este documento).

En la **Etapa 1** se planificó todo el proyecto y se explicitó la metodología a utilizar tanto en el caso del personal de Odepa como en los dos momentos de entrevistas a horticultores, diseñando las pautas de entrevistas correspondientes, que luego sufrirían leves modificaciones al llevarse a cabo las entrevistas.

En la **Etapa 2**, en conjunto con la contraparte de Odepa, se identificaron las personas que debían ser entrevistadas de la institución, para conocer su opinión sobre los temas relevantes que el fascículo debía desarrollar, siempre teniendo presente el destinatario final.

En esta etapa Odepa definió la zona geográfica a visitar (Región Metropolitana) y el perfil de los entrevistados: pequeños agricultores independientes, horticultores, residentes en zonas rurales, alfabetizados y participantes del programa SAT básico de Indap.

En conjunto con contraparte de Odepa, se decidió escribir una carta de protocolo para presentarse en las entrevistas y se seleccionaron varios materiales de Odepa para entregarles a los entrevistados.

Con lo anterior avanzado, en la **Etapa 3** se realizaron las entrevistas al personal de Odepa, concluyendo enel listado de temas y herramientas a desarrollar. Con ello, se pudo investigar en profundidad cada elemento elegido y se concretó la versión general, del diseño y diagramación a desarrollar en el fascículo.

Ya en la **Etapa 4**, habiendo conocido la forma en que los hortaliceros deciden sus acciones agrícolas y los canales que utilizan generalmente para informarse, se ajustaron algunos contenidos y elementos de las metodologías. Se amplió la investigación en terreno a una visita y cortas entrevistas en el mercado mayorista (Lo Valledor), para interiorizarse de las formas de venta tanto de agricultores como de intermediarios y observar la acción misma de venta a feriantes y otros.

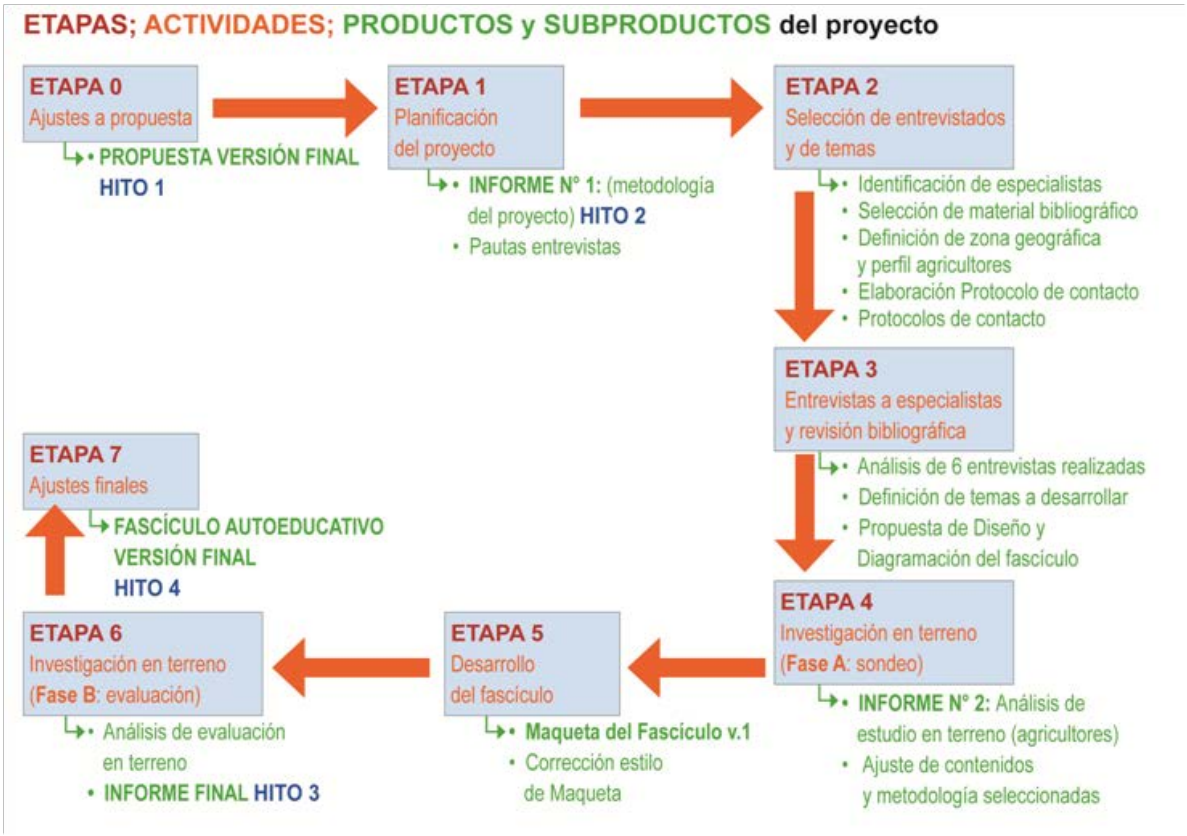
Con el análisis de la investigación en terreno (entrevistas cualitativas a horticultores y en Lo Valledor), se pudieron ajustar los contenidos y la metodología a desarrollar en el fascículo, optando por una especie de comics o de diálogos informativos de una familia tipo de hortaliceros de la zona central que va decidiendo cada paso a seguir. En esos diálogos van apareciendo las herramientas que Odepa desarrolla incorporadas como elementos de ayuda en las elecciones **(Fase 5).**

Debido a la realidad observada en terreno y al número de páginas destinadas al fascículo (sólo 16), se optó de común acuerdo con la contraparte de Odepa darle prioridad en el espacio y las explicaciones a la Ficha de costos por sobre las otras herramientas y luego al Boletín de Insumos y a los Precios mayoristas.

Una vez desarrollada una parte de los diálogos y la ficha de costo con los elementos de diseño y diagramación acordados (Ver documento en Anexo N°2Selección páginas Maqueta. Sólo páginas 0, 1, 9, 10, 11 y 12), se realizó la segunda ronda de entrevistas en terreno a los mismos hortaliceros ya contactados anteriormente, cumpliendo así con la Fase 6. Se les explicó las páginas a revisar y se les pidió comentarlas luego, cuando fuesen contactados por celular, para poder ingresar ajustes necesarios.

Con esa información, con las correcciones de Odepa y del equipo de trabajo, se concretó la versión final del fascículo autoeducativo. (Ver Anexo N° 1).

Cuadro N° 1



3. OBJETIVOS

Desarrollar un fascículo de autoeducación que continúe la línea del anterior sobre el tema de uso de plaguicida,innovador en cuanto a estructura de la información y adecuado a las necesidades de aprendizaje del grupo destinatario (hortaliceros), que contenga temas e información relevantes que Odepa quiere transmitir a este grupo, es el objetivo principal de este proyecto.

Para lograr lo anterior, los objetivos secundarios a alcanzar fueron los siguientes:

- Lograr aunar criterios en Odepa sobre los temas a desarrollar en el fascículo que fuesen atingentes a los hortaliceros. Para ello se realizaron 6 entrevistas a personal de Odepa seleccionado por la contraparte de este proyecto.
- Comprender cómo toman las decisiones los pequeños agricultores hortaliceros en torno a la producción agrícola, para así redactar el fascículo adecuadamente a su nivel de comprensión y reforzar aquellos temas en los que les pudieran servir las herramientas que desarrolla Odepa. En este ámbito, fueron tambiénobjetivos secundarios medir cualitativamenteen la pequeña muestra (10)la comprensión de los contenidos, tanto escritos como visuales de este nuevo fascículo de autoaprendizaje y conocer el posible uso y aplicación que ellos ven a la información y a las herramientas que Odepa les ofrece en diferentes medios.

Como elementos a tener en cuenta:

- Basarse en el perfil de los participantes descrito en la licitación anterior (2012), en cuanto a su nivel y capacidad de aprendizaje, aprehensión, retención y/o complementación de nuevos conocimientos y herramientas.
- Basarse en el método autoeducativo ya medido y probado en la licitación anterior y exigida por estas bases de licitación (siguiendo la línea para que sean realmente fascículos coleccionables).

4. METODOLOGÍAS

4.1. DESCRIPCIÓN DE LAS METODOLOGÍAS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Este proyecto consta de un producto final, un fascículo autoeducativo que en sí mismo conlleva una metodología determinada y probada ya en el fascículo autoeducativoanteriormente desarrollado sobre Buenas Prácticas Agrícolas en el Uso de Plaguicidas, 2012. Para determinar los contenidos del fascículo y saber en qué niveles desarrollarlos, se implementó primero una ronda de entrevistas a especialistas en los temas a desarrollar y se aplicó un método de investigación cualitativa con entrevistas indagatorias y evaluativas a los destinatarios finales (etnografía de campo). Esto permitió conocer en profundidad a la población destinataria del material en su contexto natural: pequeños horticultores independientes.

Como este proyecto es secuencial al desarrollado el 2012 (fascículos coleccionables), se tomó del anterior el perfil del participante, ahondando en temas más específicos al entrevistarlos en su entorno.

4.2. MÉTODO CUALITATIVO DE INVESTIGACIÓN EN TERRENO

Los métodos cualitativos se caracterizan por intentar entender los fenómenos, no sólo “obtener” datos. Comprender a un nivel personal los motivos y creencias que están detrás de las acciones de la gente. Se trata de métodos inductivos (se comienza con la recolección de datos y produce datos descriptivos). Se obtienen datos y con ellos se desarrollan hipótesis y conceptos, por esto se les analiza en su contexto, no en forma aislada. La flexibilidad caracteriza a este método y algo de intuición y sentido común. El investigador cualitativo intenta experimentar la realidad que estudia, como si fuese el propio entrevistado u observado. Entiende los contextos en los que suceden los fenómenos y valora todas las perspectivas, estableciendo regularidades y diferencias en relación al fenómeno estudiado.

En general, el método cualitativo se utiliza para obtener una comprensión de los significados y definiciones de la situación tal como nos la presentan las personas, más que la producción de una medida cuantitativa de sus características o conducta.

En la base del método cualitativo están los postulados del constructivismo:

No hay una realidad objetiva, la realidad es edificada socialmente, por consecuencia, múltiples construcciones mentales pueden ser “aprehendidas” sobre ésta, algunas de las

cuales pueden estar en conflicto con otras; esto significa que las percepciones de la realidad son modificadas a través del proceso del estudio (Mertens, 2005).

El conocimiento es construido socialmente por las personas que participan en la investigación.

La tarea fundamental del investigador es entender el mundo complejo de la experiencia vivencial desde el punto de vista de quienes la experimentan, así como comprender sus diversas construcciones sociales sobre el significado de los hechos y el conocimiento.

La investigación es en parte producto de los valores del investigador y no puede ser independiente de ellos.

El investigador y los individuos estudiados se involucran en un proceso interactivo.

El conocimiento resulta de esa interacción social y de la influencia de la cultura.

De acuerdo a estos principios, en la etapa de investigación cualitativa de este proyecto, especialmente en lo referente a entrevistas de agricultores, se recogerán las descripciones y los puntos de vista de los participantes en relación al proceso de decisiones y acciones de su cotidianidad agrícola, los que se intentarán comprender desde sus sistemas de creencias y cultura. Esta información permitirá encuadrar los contenidos que serán, posteriormente, desarrollados en el fascículo.

El contexto cultural de los entrevistados agrícolas otorgará el marco comprensivo de sus prácticas, por lo que la información se recogerá en los lugares donde las personas realizan sus actividades cotidianas, es decir, sus casas o predios. Esto permitirá realizar algunas observaciones referidas a lo que ellos describirán, así como generar nuevas preguntas a partir de estas observaciones, todo lo cual enriquece las posibilidades de entender lo que los agricultores hacen (cómo lo realizan) y por qué lo hacen. Se busca un entendimiento del grupo destinatario final (pequeño agricultor independiente), en su propio marco de referencia, por lo menos en lo que a la selección de temas generados por Odepa se refiere. Interesa descubrir las razones (valores, creencias, hábitos y actitudes) que llevan a determinados comportamientos y decisiones frente a herramientas entregadas o posibles informaciones específicas a obtener.

En este proyecto, en la ETAPA 3, se aplicó el método cualitativo al entrevistar a especialistas de Odepa con una pauta preestablecida, pero dejando que cada entrevistado hable desde su especialidad y justifique la selección de temas a proponer. Luego se analizará la información aunando criterios y estableciendo un listado a desplegar en el fascículo.

En la ETAPA 4, se entrevistó a los agricultores con una pauta de preguntas preestablecidas y revisadas por Odepa, que funcionan como mera guía al momento de entrevistar, de modo de poder generar luego categorías de análisis comparables entre una y otra. Pero la gracia estuvo en dejar fluir la conversación en torno a los temas, detectando tanto lo dicho como lo omitido, lo repetido, el orden estructurado en la

conversación, etc. A veces arroja más luces la forma de decir las cosas, más que las palabras mismas mencionadas.

Para la ETAPA 6, se validó en terreno con los agricultores el fascículo ya desarrollado, con la misma metodología, para observar su grado de aceptación y comprensión y poder así mejorarlo.

La metodología cualitativa de investigación se aplicó en este caso, combinando métodos de campo que permiten conocer y comprender la realidad particular de la población para los fines específicos de este proyecto:

4.2.1. **Etnografía de campo**: técnica de investigación que se utiliza en la investigación cualitativa proveniente de la antropología y que consiste en observar las prácticas de los grupos humanos para conocer y comprender la realidad del grupo estudiado. Apunta a comprender la realidad de un grupo desde sus interacciones, prácticas cotidianas y patrones culturales particulares. En este proyecto, a través de la observación en terreno de experiencias, actitudes, prácticas, etc. respecto del quehacer agrícola diario y las decisiones importantes asociadas a ello:¿qué plantar o sembrar?, ¿cómo calcular los costos?, ¿a quién y a cuánto vender la producción?, etc. Por esta razón se entrevista en su terreno (predio, huerta o casa).

4.2.2. **Entrevistas en profundidad individuales**: son conversaciones realizadas, en este caso, en el contexto natural de los participantes, destinadas a conocer y comprender las creencias, experiencias, pensamientos, actitudes, etc., del grupo de participantes respecto a los temas a tratar. Si bien existió una pauta para guiar las entrevistas, el abordaje de los temas y la profundidad con que cada uno se abordó dependió en gran medida de lo que era importante para los entrevistados, sus significaciones, perspectivas y definiciones, todo lo cual fue configurando cada una de las entrevistas.

4.2.3. **Observación participante:** consiste en la inmersión en la realidad social de los participantes para lograr aprehender la vida cotidiana de estos. Requiere la presencia del observador en el ambiente natural del participante, pero de tal modo que no perturbe su desarrollo. Permite que los conceptos claves implicados en la realidad que se está estudiando no sean definidos por el investigador sino desde el punto de vista de los participantes. Permite también acotar la imaginación respecto a temas conversados durante la entrevista, ya que se les solicita que muestre lo que explicita (cuando el caso así lo permite).

4.3. ACCIONES REALIZADAS PARA LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

4.3.1. Contacto con los agricultores seleccionados:

Indap por pedido de Odepa y con ciertas categorías antes decididas, seleccionó a un grupo de pequeños agricultores independientes de la zona central, que se dediquen a la horticultura. De ellos, al azar, los consultores contactarán telefónicamente a 10 para ir a entrevistarlos a su zona. Se les explicó brevemente el motivo de la visita, se les entregó materiales publicados por Odepa en una carpeta, más una carta Protocolo de Odepa explicándoles el motivo de la entrevista, 2 o 3 fascículos desarrollados el 2012 (según N° de habitantes de la vivienda) y se procedió a aplicar la pauta de entrevistas diseñada con el método cualitativo.(Ver Anexo N° 3 Protocolo).

4.3.2. Diseño de pautas de entrevista:

Se elaboraron diversas pautas para realizar las entrevistas a:

- Los 6personas de Odepa.
- Los agricultores en fase de sondeo, con VB de parte de Odepa y luego al aplicarla, se fue complementando.
- A los agricultores en fase de evaluación.

Cabe recordar que en el método cualitativo de investigación la pauta de entrevista es una herramienta que sirve como una guía para la conversación con los participantes, y que la información que se va generando permite ir formulando hipótesis que van definiendo los énfasis y reenfocando las conversaciones, por lo que no necesariamente se abordan todos los temas con la totalidad de los entrevistados.

4.3.3. Realización de las entrevistas en terreno:

Las entrevistas se registraron por escrito, a criterio de la entrevistadora.En relación a la duración de las entrevistas, éstas fluctuaron entre 1 hora y media y 2 horas de conversación, dependiendo de la información y de los estilos de conversación que surgieron.

El lugar donde se realizaron las entrevistas se definió de acuerdo a la disponibilidad de los agricultores (en predios y/o en sus viviendas si el predio que cultivan está al lado).

La realización de las entrevistas en los lugares donde los agricultores tienen sus predios permitió observar in situ el quehacer en relación al cultivo de hortalizas. Asimismo, permitió realizar registros fotográficos como complemento a las observaciones, los que posteriormente fueron utilizados en el fascículo autoeducativo, o bien como elemento para guiar las ilustraciones del material.

4.3.4. Proceso de análisis de los datos

Los métodos cualitativos se caracterizan por la flexibilidad para, a partir de la información recogida, establecer las principales categorías de análisis, dado que se desarrollan conceptos y comprensiones de la realidad explorada a partir de los datos recogidos.

Se organizó la información recogida en terreno y se organizó y analizó de acuerdo a las regularidades y relaciones que se establezcan a partir de la información entregada por los

entrevistados y de las observaciones realizadas en terreno, así como de las comprensiones que la entrevistadora realice, de los discursos de los agricultores y sus contextos.

El proceso de análisis de la información recogida en terreno se realizó siguiendo el proceso de construcción de las categorías relevantes.

Una primera lectura de la información recogida permitió construir las categorías que aparecieron como relevantes y con ello agrupar la información. Esta es la primera fase de reducción de datos. Se examinó la información recogida, tanto lo explicitado por los agricultores como lo observado, buscando las regularidades y variaciones de los temas abordados. La lectura de la información permitió la construcción de hipótesis y comprensiones de la realidad explorada. Se establecieron las categorías temáticas, agrupando dicha información.

Una segunda lectura del material permitió redefinir aquellas categorías en las que se percibió mayor importancia por parte de los entrevistados y se integró nueva información.

Todo lo anterior para poder ajustar la metodología a desarrollar en el fascículo a la realidad de los agricultores, destinatarios finales.

4.4. MÉTODO TRADICIONAL DE INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA Y VIRTUAL

Para poder realizar este proyecto y cumplir con todas las etapas propuestas:

- Se revisó primero el Informe Final de la licitación similar del 2012 y el fascículo resultante de la misma licitación.
- Se investigó la página web, las publicaciones impresas de Odepa, las bases de datos y herramientas disponibles de acceso al público pensando en la información que de ahí sería útil a los destinatarios finales.
- Se analizó el último censo agropecuario.

4.5. MÉTODO DE AUTOAPRENDIZAJE (del fascículo)

El desarrollo del fascículo en este proyectose estructuró en base al método pedagógico de autoaprendizaje, al igual que el desarrollado en la licitación de 2012. El material presenta la información de manera tal que sea comprensible para el lector y no necesite ayuda de otra persona. Se elabora a partir del perfil del grupo objetivo, de temas previamente seleccionados dentro de todo lo que produce Odepa y de la información que los mismos destinatarios finales manejan respecto a las herramientas e información que produce Odepa, cómo utilizarlas y aplicarlas. Para poder desarrollar esta metodología de autoaprendizaje fue necesario antes haber realizado las ETAPAS 2, 3 y 4 a cabalidad. A grandes rasgos, haber investigado lo que ofrece Odepa, tener definidos los temas a desarrollar después de entrevistar a los especialistas de Odepa y haber explorado los temas y la metodología de autoaprendizaje con los destinatarios en terreno.

La investigación cualitativa en su fase de sondeo, ETAPA 4, permitió corroborar la selección de los temas previamente realizada para que realmente fuesen los de mayor utilidad para el grupo destinatario. También permitió conocer las razones y trabas que han existido para el desconocimiento o la no utilización de dichas herramientas e información que produce Odepa y/o la no aplicación en su quehacer agrícola. De paso, se volvió a corroborar el nivel de comprensión lectora en lo escrito y en lo visual y en tipos de estructuración de información.

Con esta información se estructuró el fascículo de acuerdo al listado ajustado de temas seleccionados, a variables socioeducativas, estilos de aprendizaje y características culturales específicas del grupo destinatario. Se entrelazaron los contenidos con metodologías afines al tema que se trabaja y al perfil de los lectores/participantes, obteniendo un producto que debiera ser de fácil asimilación para el lector.

En síntesis, el modelo pedagógico propuesto para este proyecto se sustenta principalmente en el método de autoaprendizaje, ya validado en la investigación 2012 y se apoya en el método de investigación cualitativa para ir sondeando y recabando información más precisa y acorde a las necesidades del grupo final.

Se conjuga la investigación cualitativa etnográfica del grupo objetivocon la estructuración didáctica de la información que el grupo requiere, incorporando elementos de diseño y diagramación de la información que sean pertinentes a ellos.

Los fascículos de autoaprendizaje consisten en un material impreso que es auto-explicativo, ya que tiene una estructura didáctica que permite que cada persona “navegue” a su propio ritmo, de acuerdo a sus tiempos de comprensión. Esto hace que el fascículo de autoaprendizaje se pueda trabajar de forma autónoma sin requerir necesariamente clases expositivas y/o guía de otra persona.

4.5.1. ¿Qué es el autoaprendizaje?

Es una forma de entregar información a un grupo de personas, haciéndolas partícipes activamente en la aprehensión de los contenidos. Se trata de participantes ACTIVOS que se hacen cargo de su aprendizaje y lo entrelazan con sus experiencias cotidianas laborales, en este caso.

La idea es que, al ir leyendo y observando el material, la pregunta, ¿para qué me servirá esto?, no aparezca en su mente. Que sea evidente el uso que puede darle a la información que está adquiriendo.

También se apunta a cerrar cada tema presentado, en cualquier nivel que éste se presente (con escaso o mucho desarrollo), de manera de evitar dejar una sensación de inseguridad en quien lo lee. Generar preguntas sería lo óptimo, ya que la curiosidad siempre ha sido un motor en el aprendizaje del ser humano. Pero, el material de autoaprendizaje también debe hacerse cargo de entregar pistas factibles para que en caso de desencadenarse la curiosidad, el lector tenga dónde buscar y continuar informándose. Al menos esto en los temas más importantes y/o urgentes. El material en cierta manera, o a cierto nivel, reemplaza al docente o al instructor. No existe la instancia

de preguntar en el momento como en una clase expositiva. Por eso hay que velar por la información correcta y pistas de búsquedas para profundizar.

Este tipo de trabajo con autoaprendizaje no deriva en un instructivo ni en un listado de contenidos a memorizar y/o repetir.

Supone una entrega de contenidos ordenados de manera tal que mantengan al participante interesado en ellos, sin perderse ni generarse dudas importantes que no pueda resolver con el material a mano—como se mencionó—, ni que se le genere angustia por incomprensión o imposibilidad de ver conexión de los contenidos con su quehacer.

Se estructuran los contenidos e imágenes de tal manera que el lector sea interpelado a través de la lectura y, al preguntarse, entienda e internalice los procesos que están involucrados en cada decisión (ejemplo: cuando el pequeño agricultor decide colocar pesticidas de tal o cual tipo a su producción y seguir o no seguir las indicaciones de forma precisa).

Al leer (textos e imágenes), a diferencia de escuchar solamente, tendrán tiempo de reflexionar, volver a profundizar, equivocarse en las respuestas, generar conversaciones con otros que también sepan de ese tema y/o conozcan el material, aplicar conocimientos, cambiar hábitos, etc.

Su vocabulario se irá ampliando y podrá con ello mantener conversaciones y/o realizar preguntas más precisas a sus asesores técnicos, por ejemplo.

El lenguaje a utilizar en este método es preferentemente “amable, amigable, didáctico, claro, lúdico, acogedor”, para así involucrar a quién esté aprendiendo y trabajando en el material.

Habrá bastante desarrollo de lenguaje visual para ofrecer distintas formas de aprehender los contenidos (inteligencias múltiples). Lo visual estará dado no solamente por dibujos que están al servicio de los contenidos (no por mera estética), sino por el contrario, que aporten información, que llamen la atención. Se dan elementos para que cada cual realice la asociación que quiera y/o pueda para aprehender los contenidos.

Se trabajan algunos contenidos señalando los procesos completos sobre el mismo. También en la diagramación se incorpora señalética adecuada y fácilmente aprehensible, para que los usuarios puedan “navegar” fluidamente dentro del material.

Un fascículo autoeducativo sirve de trabajo, como instancia de aprendizaje individual o con otros, y también como material de consulta permanente.

Se contextualiza al incorporar la cotidianidad laboral del participante, sus conceptos, actitudes, valores, ilustrando y simulando los elementos con el quehacer diario de los lectores. Su cultura (y por eso es tan importante desarrollar este método validándolo con etnografía de campo e investigación cualitativa para sondear y verificar. La clave de la

comprensión estará en descubrir el nivel preciso de comprensión lectora (escrita y visual) que tiene el grupo, para que al leer se sientan identificados.

Consistente con lo anterior, en un estudio publicado por Odepa en su página web("Caracterización de la pequeña agricultura en Chile", Agosto 2011), en relación a los medios impresos, se señala que su información no es fácil de entender para los pequeños agricultores, junto con lo que se entregan sugerencias sobre el material escrito dirigido a este grupo:

- "presentar información de forma simple, con explicación clara, usar lenguaje cercano"…se requiere cambiar el lenguaje y que la información se dirija a jóvenes,pero "evitando dejar fuera a los mayores".
- Que la información sea confiable.
- Que la información sea entregada en forma frecuente y oportuna.
- Que se entregue información procesada (menos datos y más información).
- Que la información sea clara en sus contenidos.
- Que se utilice un vocabulario adecuado, pertinente, de fácil comprensión.
- Evitar el uso de siglas.
- Que "sean manuales, informes y/o boletines amigables, con información simple y fácil de entender, de amplia distribución de documentos impresos".

Estas sugerencias sobre los formatos del material escrito orientado a lospequeños agricultores son acordes con el método de autoaprendizaje que se desarrolló en este proyecto.

5. ENTREVISTAS A PERSONAL DE ODEPA

Para determinar los temas a desarrollar en el fascículo(pensando en la utilidad a prestar para los destinatarios), se realizaron 6 entrevistas a personal de Odepa (seleccionado por ellos mismos), se analizaron y se aunó criterios en cuanto a los temas escogidos y que fuesen prioritarios. Lo anterior se complementó con investigación bibliográfica pertinente.

5.1. Profesionales entrevistados

El siguiente listado fue propuesto por la contraparte técnica de Odepa para ser entrevistado:

Nombre del profesional	**Tema de especialidad**
Ivonne López y Juan Emilio Chavarría	Precios al consumidor y mayoristas
Liliana Yáñez	Estadísticas de cultivos anuales Estadísticas de cultivos de hortalizas Catastros comercio exterior
Raúl Opitz	Área internacional: boletines, acuerdos internacionales, etc.
José Ramírez	ICET
Laura Olea	SIAC
Martín Otero y Juan Emilio	Fichas de costo de producción

Chavarría	
Samuel Gandelman	Información agraria como algo global

Cada entrevista duró entre 1 y 1,5 hrs. y todas se realizaron en las oficinas de trabajo de los entrevistados.

5.2. Pauta de entrevista

En reunión con el equipo contraparte de Odepa el día 09 de septiembre se analizaron todos los productos, impresos y herramientas producidas por Odepa, en un intento por preseleccionar aquellos que serían útiles para los pequeños agricultores independientes. Con esa selección gruesa se elaboró la Pauta de entrevistas a aplicar.

Es necesario recordar que este proyecto se enmarca en una investigación cualitativa, por lo que la pauta de entrevista es solo una guía al momento de realizar la conversación. No intenta ser rigurosamente aplicada con cada entrevistado. Por el contrario, se trata de dejar libertad al entrevistado, para que éste pueda explayarse cómodamente desde su especialidad, sin perder el foco de lo que finalmente necesita el destinatario final, los pequeños agricultores independientes.

La siguiente pauta de entrevista se realizó a partir de:

- La primera reunión con el equipo contraparte de Odepa.
- Los documentos enviados por Odepa: *productos_odepa2, Productos Odepa para Agricultores Jul-2013, organigrama Odepa.*
- La revisión de la página web de Odepa.
- La revisión de los productos impresos que actualmente distribuye Odepa.
- Datos obtenidos en el desarrollo del fascículo anterior 2012 (Informe Final).

PAUTA DE ENTREVISTA A PERSONAL DE ODEPA

1. ¿Cuál es su especialidad o en qué consiste su trabajo y qué importancia y utilidad podría tener ello para los pequeños agricultores independientes del país?
2. ¿Qué productos o temas del siguiente listado cree Ud. que son interesantes e importantes de conocer para el pequeño agricultor independiente? ¿Por qué?
Precios o Fichas de costo de producción o Mayoristas o Consumidor o Insumos o Commodities internacionales
Publicaciones o Infodepa o Agrogénero o Boletines o Mercados Agropecuarios o Coyuntura Silvoagropecuarios o Artículos Sectoriales

o Estudios
Estadísticas productivas o Censo agrícola o Estadísticas intercensales o Catastros
Portales de información o www.agroatiende.odepa.cl o www.agrimundo.cl
Medios de difusión • Web Odepa • Impreso • Celular SMS • Radial
3. ¿Cómo le gustaría que le entregaran a ellos la información que Ud. seleccionó?, ¿en el formato existente?, ¿en otro formato?
4. ¿Cómo cree Ud. que le afecta a los pequeños agricultoresindependientesconocer o desconocer la información que Ud. seleccionó?
5. ¿Cómo le afecta a los pequeños agricultoresindependientes aplicar o no aplicar la información que Ud. seleccionó?
6. ¿Dónde cree Ud. que buscan y/o encuentran ellos esa misma información hoy?, ¿o la desconocen?
7. Si conocen los pequeños agricultoresindependienteslos productos de Odepa, ¿porquécree Ud. que no los usan?

5.3. Análisis y resultados de entrevistas

Entre los días 11 de septiembre y 16 de sept. 2013, se realizaron 7 entrevistas a profesionales de Odepa con el fin de investigar y aunar criterios sobre los temas a seleccionar que debiesen desarrollarse en el fascículo. Dichos temas serían, a criterio de estos especialistas y del equipo contraparte de Odepa asignado para esta licitación, los imprescindibles de dar a conocer a los pequeños agricultores independientes (PAI) para que estén informados, disminuir los eslabones de la cadena al vender su producto y transparentar el mercado.

Al utilizarse metodología cualitativaen las entrevistas abiertas, caracterizada por la flexibilidad para, a partir de la información recogida establecer las principales categorías de análisis, dado que se desarrollan conceptos y comprensiones de la realidad explorada, quedaron implícitas las hipótesis que los entrevistadores manejan con respecto a los entrevistados.Específicamente asociado a los temas de las necesidades supuestas de los mismos y a sus formas de aprendizaje y/o apropiación de ciertas herramientas y manejo de información.

Una primera lectura del material recogido permitió organizarlo y analizarlo de acuerdo a regularidades y detectar rápidamente acuerdo sobre los temas de PRECIOS A MAYORISTAS y FICHA DE COSTOS y en otros con menor énfasis (Consumidor, Insumos, Agrogénero y Agroatiende.cl), hasta elaborar el listado presentado más arriba (Ítem más urgente). También hubo acuerdo en descartar ciertos temas de la lista (ej:

Commodities Internacionales, Coyuntura Silvoagropecuaria, Artículos Sectoriales, Estudios, etc.), por considerarlos poco apropiado de desarrollar en el fascículo, considerando el perfil de los destinatarios finales. Las razones para incluir o no incluir los temas tampoco variaron mucho de un entrevistado a otro.

Una segunda lectura permitió apreciar comentarios que, aunque dichos al pasar, hablan de la relevancia de Odepa de realizar fascículos educativos con los temas a desarrollar y poder llegar con ellos directamente a los destinatarios.

Respuestas:

¿Qué productos o temas del siguiente listado cree Ud. que son interesantes e importantes de conocer para el pequeño agricultor independiente?, ¿Por qué?

a. **Precios a mayoristas**

- Quiere decir para el pequeño agricultor independiente:

¿A cuánto voy a vender?

- Es importante para los pequeños agricultores conocer a diario los precios porque:

Ellos venden casi el 90% en sus predios, no salen a vender al mercado (sobre todo lo muy perecible).
Pueden negociar mejor con el intermediario (feriante o conchencho que va al mayorista).
Conocerán a las 8AM los precios pagados en Lo Valledor y Mapocho en RM y mercados centrales de zonas sur (VI Talca y VIII Concepción).
Les genera visión de futuro.
Idea de precio justo.
Es punto de referencia.
Muchas veces determina momento de la cosecha.
La cadena es más directa.
Les da oportunidad.
Es importante que sepan cómo se toman los datos (información confiable y oportuna).

- Odepa e Indap promueven para que obtengan mejor ganancias:

Agrupaciones de pequeños agricultores.
Vender en ferias, mercados municipales o mayorista.
Mensaje: Quédate en tu región pero sal de tu comuna a otras ferias para evitar tanta competencia.

- Riesgos:

Precios dependen también de la calidad del producto.
No siempre los agricultores saben cómo pedir la información que necesitan.
No siempre saben cómo negociar.

b. Ficha de costo

- Quiere decir para el pequeño agricultor independiente:

¿Cuánto me va a costar? ¿Qué voy a cultivar? (Estimación de costos, precio de venta y rentabilidad de un cultivo).

- Es importante para los pequeños agricultores ocupar la Ficha de costo porque:

Les permite conocer costos reales de la producción, incluso con imprevistos (estimación de costos, precio de venta y rentabilidad de los cultivos).

Permite optimizar la producción (especializarse, pensar en ahorros).

Tiene actualización constante según variación de precios.

Otorga transparencia del mercado.

Permite evaluar (ciertas contingencias, cambio de producto, etc.).

Permite comparar años.

Permite tener visión de futuro.

Se INFORMA.

Al rentabilizar, puede decidir qué producir.

- Se elabora:

Para Región Metropolitana, VI Región de O´Higgins,VIIRegión del Maule, y VIII Región del BíoBío.

Calculando 1 hectáreapor región.

En base al precio del productor.

Hay 90% de hortalizas según superficie plantada por hectárea/anual según variedad y destino de la producción.

- ¿Cómo lo puede ver/usar?:
  - *Lo puede imprimir, si sabe cómo llegar a la página web.*
  - *Lo interviene, saca cálculos.*
  - *Si tiene dudas, llama al n° 800 390 300.*
  - *Mete cálculos al computador de nuevo.*
  - *Imprime resultado para tenerlo como referencia.*
  - *Investiga precios de insumos y cómo se financiará.*
- Riesgos:

No están todos los productos, se elaboran con productos estándar (pero varían y aumentan por año).

Productos son tipo (siempre hay variación por calidad).

Hay que manejar la web y saber leer letras y tablas.

Hay que tener el hábito y/o voluntad de escribir lo que se va gastando, la venta, etc. Cuaderno de campo.

Es necesario contar con cierta capacidad de análisis.

Creencia de que si ellos suben el precio, se le subirá también al consumidor.

c. Precio al consumidor

- Quiere decir para el pequeño agricultor independiente:

¿A qué precio se vendió al consumidor por zonas?

- Es importante para el pequeño agricultor independiente porque:
  Si venden en puestos locales y ferias, conocen el precio promedio de venta
  De esta forma, disminuyen los eslabones de la cadena al negociar informados.

d. Insumos

- Quiere decir para el pequeño agricultor independiente:
  ¿Dónde está más barato?(Muestra de publicación mensual por macrozonas, norte, centro y sur)

- Es importante para los pequeño agricultor independiente porque:
  Son rangos de precios mínimos y máximos realmente pagados por agricultores.
  Rotan los productos según época del año.
  Puede negociar mejor con su distribuidor.
  Buscar lugares de compra alternativos.
  INFORMARSE

e. Agrogénero

- Quiere decir para el pequeño agricultor independiente:
  ¿Qué le ofrece el sector agrícola a la mujer?
  IGUALDAD DE OPORTUNIDADES EN LA AGRICULTURA

f. Agroatiende.cl (línea 800)

- Quiere decir para el pequeño agricultor independiente:
  ¿Qué herramientas de apoyo *me ofrece el Estado? ¿Cuáles están disponibles para mi perfil?*

- ¿Para qué le sirve al agricultor?:
  Beneficios estatales
  Subsidio de seguro agrícola contra fenómenos climáticos.
  Certificados de bonificación a obras de riego y drenaje.
  Salud Fonasa, ubicación…educación…
  Buscan antecedentes para tomar decisiones.
- Riesgos
  No saben formular correctamente la pregunta.

Otros comentarios

- ¿Qué es lo que más le cuesta al hortalicero?:
  Calcular cantidad de semillas y de fertilizantes.
  Salir a vender por falta de camioneta y/o para supervisar la cosecha.
  Uso de redes sociales (Facebook, Twitter, etc.); sí manejan SMS
  Les gusta tener el dinero en el bolsillo.

- ¿Para qué les serviría el ICET a los agricultores?:
  Les serviría para seguro agrícola y también para los estudios de suelo (erosión), para obtener datos descriptivos del campo para anotar en su Cuaderno de campo.

No lo usan por problemas culturales (no leen bien, no están alfabetizados computacionalmente, etc.). El ICET, requiere comprensión lectora, visual, de gráficos
y capacidad analítica.

¿Cómo le gustaría que le entregaran a ellos la información que Ud. seleccionó?, ¿en el formato existente?, ¿en otro formato?

Hay consenso en formato fascículo de BPA en uso de plaguicidas del 2012, con sugerencias de poner menos información por páginas.
Hay consenso en mencionar reiteradas veces todos los medios existentes de Odepa para que sean utilizados por los pequeños agricultores independientes y énfasis en redes sociales.

- ¿Cómo accede el pequeño agricultor independiente?:
  Por SMS, llamando al 800…, pág. Web Odepa, diario La Cuarta suplemento "El comerciante", radios locales.

¿Cómo cree Ud. que les afecta a los pequeños agricultores independientes conocer o desconocer la información que Ud. seleccionó pensando que a ellos les sería útil? Y ¿Cómo les afecta a los pequeños agricultores independientes aplicar o no aplicar la información que Ud. seleccionó?

Hay consenso en que en general:

- trabajan en forma aislada;
- los intermediarios muchas veces pagan costos mínimos al agricultor;
- falta transparencia del mercado;
- es álgido el momento de cosechar ("contra el reloj") y a cuánto y dónde o a quién vender.

¿Dónde cree Ud. que buscan y/o encuentran ellos esa mismo información hoy?, ¿o la desconocen?

Amigos, conocidos en Lo Valledor y Mapocho, vecinos, intermediarios
Radio, Tv, La Cuarta.

Si conocen los pequeños agricultores independientes los productos de Odepa, ¿por qué cree Ud. que no los usan?

Consenso en que:

- Los desconocen.
- No saben leer o no lo ejercitan.
- No manejan internet.
- Confían más en personas conocidas que en sistemas o publicaciones.
- Dependen de otros para lograr llegar a las herramientas y/o a la información y ese alguien debe ser de confianza para ellos.

En síntesis, el listado de temas a desarrollar en el fascículo es el siguiente:

- PRECIOS MAYORISTAS
- FICHAS DE COSTO DE PRODUCCIÓN
- Consumidor

- Insumos
- Agrogénero
- Agroatiende.cl

Las otras herramientas fueron explicitadas para hacer mención en el fascículo:

- Estadísticas intercensales
- Censo agrícola
- Infodepa
- Mercados agropecuarios y coyuntura silvoagropecuaria
- Programas de radio
- Redessociales (Facebook, Twitter, Youtube)
- Boletín mensual por rubro

El listado de rubros a representar en el fascículo

- En el perfil del destinatario y de los agricultores a entrevistar se consensuó, con la contraparte de Odepa y atendiendo las exigencias de la licitación, darle prioridad a los horticultores y, dentro de ellos, ejemplificar con los rubros más representativos a nivel nacional. En un primer momento se decidió por LECHUGA de todas las variedades (por su producción a lo largo de todo el año y ser producida desde la IV a la VIII región del país), PAPAS de todas las variedades (por estar presente en la IV, V, RM, IX y X región del país, por sus fluctuaciones en el precio y por volúmenes de venta) y en un nivel de mención menor CEBOLLA de guarda y fresca, BRÁSICAS (repollo, coliflor, brócoli, etc. Y por ser hortaliza de invierno) y TOMATES (por volumen de venta, ser cultivo de verano y zona central).
  En un segundo momento, y en reunión sostenida con contraparte y con el Director de Odepa y ya que la realidad de los entrevistados presentó también cultivos de maíz y/o multicultivos, se decidió trabajar preferentemente con **PAPA, TOMATE** al aire libre, **MAÍZy GRANOS** para así representar a varios hortaliceros de variadas regiones del país.

6. ENTREVISTAS A PEQUEÑOS AGRICULTORES INDEPENDIENTES (HORTALICEROS)

Los objetivos de realizar estas entrevistas en esta fase de sondeo, son las siguientes:

- Confirmar capacidad de comprensión de materiales autoeducativos (entrega de fascículo de licitación anterior).
- Conocer el proceso productivo completo de los hortaliceros, sus contextos culturales, hábitos y formas de tomar decisiones respecto a la producción, formas de proceder, etc.
- Conocer el acercamiento, nivel de información, uso y aplicación de dichos agricultores, a la información y herramientas que desarrolla Odepa y que estarán explicitadas en el manual.
- Identificar posibles problemas de acceso a dicha información de Odepa, y/o incomprensión o imposibilidades de uso y aplicación de las mismas.

Los objetivos de las herramientas desarrolladas por Odepa para los pequeños agricultores, es la de informar, trasparentar el mercado y disminuir los eslabones en la cadena de producción.

6.1. Entrevistados en Etapa A de sondeo

Entrevistas realizadas 30 sept. en Colina

Comuna	Sector	Nombre
Colina	Reina Norte	Agricultor 1
Colina	Reina Norte	Agricultor 2
Colina	Reina Norte	Agricultor 3

Entrevistas realizadas 04 oct. enCuracaví

Comuna	Nombre	Descripcion
Curacaví	Agricultor 4	SAT Hortalizas - Norte
Curacaví	Agricultor 5 *	Hortalizas - Norte
Curacaví	Agricultor 6	SAT Hortalizas - Norte

Entrevistas realizadas 07 oct. Colina

Comuna	Sector	Nombre
Colina	El Colorado	Agricultor 7
Colina	El Canelo	Agricultor 8
Colina	El Canelo	Agricultor 9
Colina	El Canelo	Agricultor 10

*Sólo el caso del Agricultor 5, fue una entrevista que surgió en el momento al entrevistar a su padre y no figuraba en el listado entregado por Odepa.

6.1.1. Carta de protocolo

Odepa desarrolló una carta de protocolo para entregar a los entrevistados junto a materiales de Odepa, explicándoles el motivo de las entrevistas. (Ver Anexo N° 3).

6.1.2. Pauta de entrevista

La pauta fue elaborada con anterioridad y conversada con la contraparte de Odepa. Sin embargo, sufrió modificaciones leves una vez comenzado el proceso de entrevistas, debido a la realidad encontrada en terreno. Se agregaron unos temas más a consultar (Varita mágica, Acceso a Internet y tarea que se explicitan más adelante en el análisis) y se le dio importancia a aquellas preguntas que tenían mayor relación con la vivencia de los entrevistados a lo largo de su historia.

PAUTA DE ENTREVISTA A HORTALICEROS

1.Datos del entrevistado

Nombre:
Dirección:
Teléfonos de contacto:
Grupo familiar:
Nº de trabajadores:
Tamaño del predio:
Rubro:
Años de experiencia:
Pertenencia a programa SAT o Prodesal de Indap:
Acceso y uso de internet por parte de algún miembro de la familia o cercano a ella:

2. Temas a abordar

Temas	**Contenidos**
2.I. Conocimientos previos y adquiridos en horticultivo:	¿Cómo decidió producir esto?, ¿por qué?, ¿desde cuándo? ¿Cultivo anterior?, ¿cómo ha ido aprendiendo? ¿Ha tenido capacitación en cultivo de esto? ¿Cómo consigue las semillas/plantas?
2.II. Herramientas previas	¿Qué información tiene y/o necesitaría tener para tomar mejor las decisiones en…?: • Qué producir • Cómo calcular los costos reales de esa producción • A qué precio vender • A quién vender • Cuánto necesito y quiero ganar ¿Cómo le afecta a Ud. conocer o desconocer la información que necesita?
2.III. Venta	¿A quién se lo vende y porqué lo vende así?, ¿cómo lo contacta?, ¿se asocia con vecinos o agrupaciones?, ¿cómo consigue precio de venta?
2.IV.**PRODUCTOS ODEPA** Fichas de costo Mayoristas Consumidor Insumos Commodities Internacionales **PUBLICACIONES** Infodepa Agrogénero Boletines Mercados Agropecuarios Coyuntura Silvoagropecuaria	¿Conoce ODEPA? ¿Conoce los productos/sistemas que Odepa desarrolla? • ¿Cuáles? • ¿Cómo accedió a ellos? (o a conocerlos y/o a conseguirlos). • ¿Con qué frecuencia lo usa, lee, consigue…? Porqué. • ¿Para qué le han servido? Porqué. • ¿Cómo le gustaría mejorarlos/adecuarlos a sus necesidades…? Porqué. • ¿Cuáles otros le gustaría tener o acceder? • ¿Conoce los medios de difusión de Odepa?

Artículos Sectoriales Estudios de Mercado **ESTADÍSTICAS PRODUCTIVAS** Censo agrícola Estadísticas intercensales Catastros **PORTALES DE INFORMACIÓN** www.agroatiende.odepa.cl www.agrimundo.cl **Medios de difusión** • Web Odepa • Impreso • Celular SMS • Radial • Redessociales (Facebook, Twitter…)	
2.V. Fascículo de autoaprendizaje	¿Conoce el fascículo/manual/librito de Buenas Prácticas Agrícolas en plaguicidas? (Mostrar). ¿Lo leyó/revisó/hojeó?, ¿Qué le pareció? Por qué. Si pudiésemos hacer uno similar con información que Ud. necesita, ¿Qué le gustaría incluir? ¿Qué otras personas de la casa o el entorno lo verían (o lo han visto en caso de BPA)? Por qué. ¿Para qué les serviría?
2.VI. Características socioeducacionales Fuentes de información utilizados Estilos de aprendizaje	Nivel educacional: escolaridad. ¿Cómo ha ido aprendiendo su trabajo? Escrita, oral. Preferencias. Comprensión lectora. ¿Qué herramientas necesitaría para estar más informado? ¿De qué maneras le gustaría adquirir esa información/aprenderla? ¿Cómo le resultaría más fácil?
2.VII. Precios consumidor	¿En qué le incide saberlo o no?
2.VIII. Precios Insumos	¿Dónde los consigue?, ¿compara?, ¿le serviría

	conocerlos más detalladamente? ¿Por qué?
2.IX. Varita mágica	Si pudiera pedir 2 o 3 deseos, ¿cuáles serían?
2.X. Acceso a Internet	Alfabetización virtual, ¿sabe manejar un computador? Acceso de algún miembro de la familia o conocido cercano que maneje Internet.
2.X. TAREA	Revisión del fascículo anterior BPA en uso de plaguicidas.*

Debido al desconocimiento del fascículo sobre Buenas Prácticas Agrícolas, se decidió en conjunto con ellos un plazo de 2 semanas para que ellos mismos y otros miembros de la familia o cercanos que ellos eligiesen, revisaran el fascículo y pudiesen formarse una idea de la utilidad del método (forma en que está construida la información y enlazada con dibujos y fotos). Luego fueron llamados por teléfono para saber su opinión, comentarios, críticas, al respecto. (Más información al respecto en el análisis de las entrevistas).

6.1.3. Categorías de análisis

Dado que esta entrevista es sólo una referencia al momento de entrevistar, ya que no se persiguen datos cuantitativos sino que cualitativos, las categorías generadas para poder sacar ciertas conclusiones en el análisis de la información recogida son las siguientes:

A. Datos de los entrevistados – Género – Pertenencia al SAT – Promedio de edad – Grupo familiar – Años de experiencia en el rubro – Propietario/arrendatario – Tamaño del predio (que arrienda o posee) – Rubro – N° de trabajadores – Celular y mensajería – Internet – Niveles de educación – Bienes
B. Fuente de ingresos/Actividades productivas
C. Participación familiar
D. Asociaciones
E. Decisiones (qué producir, cómo calcular costos reales de la producción, cuánto se necesita cobrar al momento de vender, dónde vender, a quién consultar, cómo decidir, etc.).
F. Semillas
G. Venta de los productos

- Información sobre los precios - Proceso de venta y canales de comercialización
H. Información del mercado de insumos
I. Información sobre precio al consumidor
J. Requerimientos de información y varita mágica – Conocimientos sobre herramientas de Odepa – Ideal de información necesaria (varita mágica)
K. Problemas /soluciones (Agua,riego, viento, heladas, fluctuaciones del mercado, etc.)
L. Visión de futuro
M. Registros

6.1.4. Análisis y resultados de entrevistas (presencial y telefónica)

6.1.4.1. Antecedentes

Entre los días 30 de septiembre al07 de octubre 2013 se realizaron 10 entrevistas a pequeños agricultores independientes, con el fin de investigar sobre su realidad actual, su contexto cultural e histórico sobre producción, costos y formas de ventas de sus productos, conocimientos sobre Odepa y eventualmente conocimientos sobre el fascículo realizado el 2012 sobre Buenas Prácticas Agrícolas en el uso de plaguicidas. Lo anterior, con el fin de desarrollar el fascículo con temas adecuados al destinatario final y pensando en informarlos y entregarles herramientas suficientes para que puedan disminuir los eslabones de la cadena de venta y transparentar el mercado.

Fueron sólo 10 entrevistados con preguntas abiertas dentro del marco de aplicación de metodología cualitativa, lo que no pretende ser representativo de los Pequeños Agricultores Independientes del país, pero sí se obtuvieron datos relevantes sobre los temas a desarrollar en el fascículo y sobre la forma en cómo ellos vivencian su realidad actual, sus carencias, necesidades y cómo vislumbran su futuro.

6.1.4.2. Perfil de los entrevistados

Para la selección de los entrevistados, se tomaron las siguientes variables:

- Ser pequeño agricultor(entre 1 y 5 hectáreas aprox.) independiente, es decir, que no posee acuerdos previos para la comercialización de su producción.
- Residentes en zonas rurales.
- Horticultores, especialmente de lechugas, papas, cebollas, tomates, repollos.
- Alfabetizados (al menos 2do básico).
- Pertenencia a Prodesal o Sat.

También se tomó en cuenta (exigencia de esta licitación) el perfil de los entrevistados el año 2012 para la elaboración del fascículo sobre BPA en plaguicidas, cuya síntesis es la siguiente:

- Poseen otras actividades laborales, con lo que complementan sus ingresos (productores de multiactividad).

- Con orientación comercial incipiente. Venden su producción a intermediarios y/o a empresas procesadoras o exportadoras.
- Hay participación familiar en el cultivo y mantención del huerto, así como en el periodo de cosecha.
- No realizan registros de sus actividades.
- Desconocen las cifras de su producción.
- Para identificar plagas recurren al técnico, a sus experiencias, al vendedor de plaguicidas (o de insumos agrícolas) o a otros agricultores.
- La información sobre el uso de plaguicidas tiene vacíos y contradicciones.
- Hay desinformación sobre el almacenamiento adecuado de los plaguicidas utilizados.
- La principal fuente de información para aplicar abonos es la experiencia o ciertas prácticas culturales.
- Desconocen riesgos asociados al uso de herbicidas.
- La seguridad e higiene está regulada por las exigencias de las empresas que supervisan y comprarán la producción.
- Construyen el conocimiento desde la experiencia, el "hacer" y los resultados de éste. La práctica es lo central para el aprendizaje.
- Una minoría ha comenzado a incorporar algunas prácticas provenientes de la agricultura orgánica. Hay interés por mayor conocimiento sobre este ámbito, asociado a la noción de cuidado del medioambiente.
- Hay una baja comprensión lectora; hay una mejor comprensión del lenguaje visual.
- No realizan análisis de aguas ni del suelo.
- Sus aprendizajes ocurren a través de: la experimentación, la observación, conversaciones entre pares, información de técnicos, información de vendedores, información escrita de folletos, cursos de capacitación.

Se confrontaron algunos datos sobre los pequeños agricultores en el Documento Final de la Licitación pública de la Subsecretaría de Agricultura N° 1590-73-LE10, "Caracterización de la pequeña agricultura en Chile, descripción de sus necesidades y sus subsectores, evaluación de los servicios prestados por Odepa a este segmento y propuestas de mejoramientos y nuevos servicios e instrumentos", Ideaconsultora, agosto 2011.

Se pesquisaron datos en el VII Censo Silvoagropecuario y Forestal (2007)

6.1.4.3. Proceso de contactos

Una vez que Odepa decidió que las entrevistas se realizarían a los horticultores residentes en zonas rurales de la Región Metropolitana, Indap nos entregó un listado de 60 posibles personas entrevistables que tuvieran las características requeridas. De este listado, ellos contactaron a 5 al azar y nosotros a los otros 5 (también al azar), con inmediata aceptación a ser visitados.

Se realizaron las entrevistas en terreno (predio cultivado o en casa si es que el predio estaba aledaño a la casa), aplicando la pauta de entrevista acordada y luego modificada, con muy buena acogida.

Se les entregó una carpeta con material desarrollado por Odepa:

- Carta de protocolo que explicita el motivo de la visita.
- Ejemplar del folleto ¿Qué es Odepa?
- Ejemplar de Infodepa 24 (Agosto 2013).
- Ejemplar 4 de Agro género (Mayo 2013).
- Ejemplar de mayo 2013 de Coyuntura Silvoagropecuaria.
- Ejemplar N°251 de Mercados Agropecuarios (Junio 2013).
- 2 o 3 ejemplares del fascículo BPA en uso de plaguicidas (2012), según grupo familiar.

Al confirmar que ninguno de los entrevistados conocían el fascículo anterior de las BPA en uso de plaguicidas y ver que se mostraban muy interesados en revisarlo, se decidió en conjunto con ellos un plazo de 2 semanas para que ellos mismos y otros miembros de la familia o cercanos que ellos eligiesen revisaran el fascículo y pudiesen formarse una idea de la utilidad del método (forma en que está construida la información y enlazada con dibujos y fotos). Al cabo de ese plazo, fueron llamados telefónicamente para preguntarles su opinión al respecto.

Esto tuvo una serie de dificultades, como la verbalización deficiente vía celular a diferencia de la conversación posible cara a cara y sin apremio de tiempo. Pero se decidió esta alternativa considerando que ya estando realizada la comunicación con ellos y sabiendo todos que serían visitados nuevamente en noviembre para conversar del nuevo fascículo, era mejor darles una oportunidad de revisarlo y poder comentar y expresarse al respecto por un lado y por otro, recoger información de manera de poder mejorar el fascículo en construcción actual.

Se explicó a cada entrevistado que se le realizaría en noviembre la segunda visita, de manera de mostrarles el avance del nuevo fascículo y poder conocer su opinión al respecto y, eventualmente, realizar ajustes al fascículo en desarrollo.

6.1.4.4. Análisis

Esta investigación previa sobre los pequeños agricultores independientes se realizó con entrevistas abiertas en el marco de metodología cualitativa(para mayor información al respecto, ver pág. 10), lo que otorgó flexibilidad para establecer las principales categorías de análisis. Se desarrollan conceptos y comprensiones de la realidad explorada a partir de los datos recogidos, específicamente asociados a los temas de las necesidades supuestas de los entrevistados y a sus formas de aprendizaje y/o apropiación de ciertas herramientas y manejo de información generada por Odepa y/o inevitables en su desempeño agrícola. Dentro de la metodología cualitativa, la información dada por una

sola persona configura también una categoría válida de información y es relevante en cuanto señala matices dentro de una diversidad esperable.

6.1.4.4.1. Información de entrevistas en terreno

6.1.4.4.1.1.Fases de análisis

- Fase de reducción de datos, primera lectura: se examinó la información recogida en las entrevistas, buscando regularidades, coincidencias, variaciones y diversidades de los temas abordados, para poder definir categorías o temas agrupando la información.
  Obviamente en esta búsqueda estuvo presente la pauta de entrevistas que se cumplió en cada caso entrevistado, pero no siempre en el mismo orden. Al dejar fluir la conversación salían otros temas importantes para ellos, que también se recogieron.
- Fase de categorización: del análisis anterior se generaron categorías o temas y en ellas se fueron incorporando las hipótesis y/o un análisis de las frases dichas por los entrevistados y las frases significativas detectadas en terreno. De alguna forma, estas categorías influyen en cómo luego se despliega el lenguaje (escrito y visual) y la forma de ordenar la información en el fascículo en desarrollo.
  Dentro de cada categoría o tema se explicitan los aspectos comunes encontrados y las diferencias existentes en sus creencias o formas de proceder.
- Fase de confrontación, segunda lectura: una vez vaciada la información en las categorías seleccionadas, se realizó una segunda lectura de las entrevistas, detectando aquella información que no había sido incorporada aún o que se había obviado. Esta fase crea a veces otra nueva categoría o explicita diferencias, enriqueciendo el análisis.

6.1.4.4.1.2.Frases textuales (de los entrevistados)

Al momento de escribir el análisis, en cada categoría se seleccionaron frases claves dichas por los entrevistados para ilustrar lo descrito. Obviamente están sacadas del contexto de la conversación, pero han sido escritas en forma textual para evitar distorsiones mayores. Por otra parte, son precisamente las frases de ellos las que arrojan luces de cómo entender y enfocar los diálogos que aparecerán en el fascículo. Es lo que lo hace creíble y cercano.

6.1.4.4.1.3. Información analizada de entrevistas en terreno

La información fue agrupada en las categorías descritas para su análisis e incluso a veces estará dos veces presentada desde diversas formas, para así ir concluyendo.

Categoría A: Datos de los entrevistados

Entrevistas realizadas 30 septiembre en Colina

Comuna	Nombre	Edad	Grupo familiar	Rubro	Años de experiencia	Hectáreas (ha) P:Propietario

						A:Arrendatario
Colina	Agricultor 1	58	Vive con 2 hijos y actual pareja (tiene otros 2 hijos).	Hortalicero en lechugas, maíz (se heló, lo sembrará de nuevo), cebolla.	50 Aprendió con el papá.	A (6 ha)
Colina	Agricultor 2	62	3:1 hija que estudia enfermería y su sra.	Lechuga, cebolla, maíz, tomate.	54 años de exp. A los 8 años hortaliceroindep. 46 apatronado trabajando el campo. Aprendió con el papá	A (dos paños, de 3 ha Y de 2,7 ha)
Colina	Agricultor 3	73	3 (1 nieto y su sra.). Tiene 1 hija en Iquique, 1 hijo en Lampa y 1 hijo que vive cerca de él en Colina.	Lechuga, maíz ahora, pero otros años, zapallo italiano, porotos granados, berengenas.	60 años de experiencia. Empezó a los 14 años a trabajar con su padre.	P de 4,5 ha de las cuales le cedió 3 ha a su hijo y tiene también 4,3 ha al lado de la casa.

Entrevistas realizadas 04 oct. enCuracaví

Comuna	Nombre	Edad	Grupo familiar	Rubro	Años de experiencia	Propietario / Arrendatario
Curacaví	Agricultor 4	75	7 (su sra. y 5 hijas, de las cuales 4 están casadas y una vive con ellos. Pero todas viven cerca de él.	Hortalicero en papas y maíz, pero a veces también planta zapallo, choclo, coliflor, repollo.	68 años trabajando. Aprendía con su papá	P. ha ido comprando de a poco tierras hasta tener 20,3 ha que va repartiendo a sus hijas.
Curacaví	Agricultor 5	30	3: ella, su esposo e hijo de 8 años.	Coliflor, brócolli tiene ahora y a veces choclo y papa.	8 años de experiencia Con 22 años	A 8 ha hace 10 años.

					comenzó a poner hortalizas.	
Curacaví	Agricultor 6	43	2. Su madrey él. Las 2 hermanas llegan el fin de semana.	Maíz (grano para animales) y un poco de alfalfa. (Antes tenía zapallo, coliflor, etc.).	25 de experiencia Aprendió con su papá pero comenzó a trabajar después de terminar el liceo a los 18 años.	P. es sucesión. Son 7 ha.

Entrevistas realizadas 07 oct. Colina

Comuna	Nombre	Edad	Grupo familiar	Rubro	Años de experiencia	Propietario / Arrendatario
Colina	Agricultor 7	70	2: él y su hno. Y 3 hijos casados	Hortalicero en cebollas, después será tomates	64 años de experiencia. A los 6 años comenzó con su padre.	P. de 10,5 ha post reforma agraria, pero por sequía, solo planta 5.
Colina	Agricultor 8	61	3: su sra. y un hijo. (2 hijos más casados que no viven con ellos).	Lechugas, maíz de consumo fresco. A veces tomates, melones, coliflor.	52 años de experiencia. Aprendí con mi hermano de niño.	A 1.8 ha y P de 2.6 ha.
Colina	Agricultor 9	63	4: él, su sra. y 2 hijos.	Hortalizas que va cambiando. Ahora, lechugas	53 años de experiencia. 5 años como propietario, de niño aprendió con su papá.	P. 3.3 ha.
Colina	Agricultor 10	67	3. Él, su sra. y una hija estudiante.	Siempre ha sido hortalicero. Ahora maíz,	57 años de experiencia. A los 10	P. por sucesión de 2.5 ha.

				zapallo italiano.	años comenzó a trabajar la tierra.	

Género: se entrevistaron 9 hombres y 1 mujer.
Pertenencia al SAT: todos los entrevistados pertenecen al SAT.
Promedio de edad de los entrevistados: 60,2.
El Censo del 2007 muestra que del total de agricultores del país, un 41.5% son pequeños productores. De ellos, el 42% de hombres y mujeres, pertenecen al rango entre 46 y 65 años, lo que parece un promedio de bastante edad y es coherente con los 10 entrevistados, sacados al azar, de los 60 seleccionados por Indap, según características exigidas para esta licitación.
Grupo familiar: Entre 1 y 5 hijos, siendo el promedio, 3. En los hogares en promedio solamente están los padres y un hijo/a o nieto.
Años de experiencia en el rubro: Casi todos partieron desde los 8 a 10 años trabajando la tierra junto a sus padres. La mujer entrevistada, acompañó siempre y miró a su padre, pero se involucró en el trabajo a los 22 años. En promedio, 49,1 años de experiencia en horticultura.
En palabras de los entrevistados:

- *A los 8 años comencé ayudando. A los 14 ya tenía un pedazo de tierra prestada y sembré zapallos. Mediero. Después ya arrendé tierras.*
- *Mi padre tenía hijuela en Temuco. Plantaba trigo y avena para los animales. Con él aprendí.*
- *Mi papá era papero. Con él aprendí. Pero me hice cargo del campo al terminar el liceo porque mi papá se accidentó.*
- *A los 6 años mi papá me pidió que arrancara unos pastos.*
- *Esto aquí eran viñas. Aprendí con mi papá desde que era niño y luego nos tomamos el terreno y se metió la reforma agraria. Con Pinochet devolvieron las tierras y la dueña nos dejó unas tierras para la comunidad.*

Propietario/arrendatario:4 entrevistados dicen arrendar tierras con un promedio de 5.37 ha por cada uno y 7 (porque hay uno que arrienda y tiene tierras a la vez) dicen ser propietarios de un promedio de 3.9 ha de tierra plantada hoy. Cabe señalar que 2 de ellos las obtuvieron por sucesión y otros 2 tienen bastante más ha pero o las cedieron a sus hijos y/o no pueden plantarlas por falta de agua. Dos casos representativos:

- *Llegué a 4to básico y tuve que salirme por falta de plata en la casa. Ahí aprendí trabajando al lado de mi papá y me apatroné hasta los 22 años en que nos corrieron del fundo. A los 7 años ya le traía plata a mi mamita. Hoy le entrego toda la plata que gano a mi señora y mis hijas.*
- *Buscaba pedacitos de tierra y los trabajaba a media. Después una cuadra y después arrendé. Ya degrande pude comprar.*
- *Mi mamita me preguntó: ¿Y tú, hijo, que vas a traerme en esta vida? Y yo le dije: te voy a dar la contesta, te voy a dar un kiosco y un camión. Y cumplí.*

- *Estas tierras eran de un solo dueño. Luego nos pertenecieron en la reforma agraria. Con el gobierno militar, se las devolvieron a sus dueños y ellos nos dejaron un pichintún de tierras y de agua a los que vivíamos aquí. De ahí me tocó a mí.*

Rubro: Todos hortaliceros desde siempre, salvo 1 que produce maíz para animales aunque su aprendizaje fue con hortalizas. Es diverso en cuanto van variando de hortalizas y rara vez cultivan solamente un rubro. Generalmente tienen al menos 2 plantados y están pensando reemplazarlos por otros 2, una vez cosechados los primeros. Rotan según varias variables como el acceso a tierras, agua, lluvias, el precio, las semillas que les van ofreciendo, posibilidad de mano de obra, etc. Dicen los entrevistados.

- *Antes producía hortalizas, pero no me gustó porque es muy aventurero. No me gusta eso de que si no se vende a tal hora, es producto añejo y es más barato. El maíz es a la segura aunque demore más.*
- *Siempre he sido de lechugas, zapallos. Mi papá también lo fue.*
- *Pongo cebollas porque demoran 9 meses y da más cantidad.*
  Siempre he seguido con cebolla, tomate, lechuga y los hemos mantenido más mejor que antes. Ha lucido. Me he hecho un poquito más de capital. Pero me he privado, sí, también, de herramientas por ejemplo.
- *Soy melonero. Siempre por aquí fueron los melones. Pero ahora mejor es lechugas.*

N° de trabajadores: Sólo 3 personas respondieron tener 1 o 2 trabajadores en forma estable (uno de ellos, tiene puesto en la feria), el resto los contrata solamente según labor que haya que realizar. Dicen los entrevistados

- *Según la tarea a realizar, contrato entre 2 y 4 trabajadores para la limpia, la siembra, la cosecha.*
- *La mano de obra se paga por hilera y ahí uno va sacando la cuenta de a cuánto va a vender.*
- *Están escasos y caros.*
- *Trabaja siempre solo mi esposo, pero para la cosecha se contrata entre 1 y para cargar el camión, 15 personas. También se contrata para echar abono (guano de gallina o pavo).*
- *Trabajo yo solo y como vendo a cosecha (con cosecha incluida), no necesito gente. Contrato aradura, aplicación de líquidos, siembra, aporcamiento. La trilla y flete la ponen a los que le vendo.*
- *Para plantar, tomo 4 plantadores y no tengo ni uno estable porque es muy peligroso eso. Hay que cumplirle con las leyes y uno no tiene capital para eso.*
- *Se paga por metro y por surco y a veces dura más de un mes la cosecha porque van saliendo escaladas, no todas están listas al mismo tiempo. Unas más temprano, otras más tardecito.*
- *Trabajo con mi hijo y con trateros en tiempos de cosecha.*
  Trabajo solo y vendo el paño (con cosecha incluida).
- *Trabajo solo. A veces contrato a otros.*

Conectividad(celular e internet):
Celular: todos tienen y dicen manejar mensajería (SMS). No se comprobó y muchas veces el n° de celular entregado por Indap correspondía a un celular que tenía un miembro de la familia al momento de querer contactar a la persona.

Internet: Ninguno de los entrevistados maneja internet, pero casi todos señalan a algún familiar que sí lo maneja. Ninguno tiene conexión internet en su casa. Pareciera que la brecha entre el mundo de los padres y el de aquellos hijos que han terminado todos IV Medio y algunos incluso han llegado a ser profesionales, es abismante e infranqueable.
Personas señaladas por los entrevistados con manejo y acceso a internet:

- Hija con IV Medio que vive en la localidad (3).
- Hija estudiando en la universidad que vive en Stgo(1).
- Nieto universitario que vive con ellos (1).
- Hija IV Medio que vive con ellos (1).
- No tiene parientes con manejo de internet que le ayuden (4).

Esto dificultará alcanzar uno de los objetivos que quisiera Odepa lograr con el fascículo a desarrollar, ya que la frecuencia con que estas personas ven a sus hijos/as que si manejan internet, es muy variable.

Niveles de educación: En cuanto a los niveles de educación, la Encuesta a Pequeños Productores arroja los siguientes datos:

3° básico (3)
4to básico (1)
5to básica (1)
6to año (2)
II medio (1)
IV medio (1)
Superior (1 cursó sólo 2 años)

Al entregarles la carta que Odepa les envió (Carta de protocolo), se observó dificultad y lentitud en su lectura. Ante la pregunta al respecto, señalan:

- *No escribo, pero leo.*
- *Me gustan los monos. Soy malo para leer. No soy de esas personas que se ponen y se ponen a leer. Pero, si me interesa, lo leo.*
- *Soy malo para leer. Los dibujos para uno es más cómodo, así le pego una hojeada y sé al tiro y entiendo.*
- *Leo, pero letra de doctor no va conmigo.*
- *Llegué a 5to. Me hubiera gustado seguir estudiando pero tuve que salirme para trabajar.*

Estas respuestas son coherentes con los datos que arroja el VII Censo Silvoagropecuario y Forestal (2007) a la pregunta: “¿Qué estudio tiene el productor de esta explotación?”.

Los resultados fueron los siguientes;del total de 125.334 pequeños productores agrícolas de Chile, 19.700 dicen tener educación básica completa (de esta cifra aproximadamente ¼ son mujeres), 9.814 dicen no tener ningún tipo de educación y 19.948 tienen educación media.
El grupo entrevistado presenta en su mayoría sólo básica o parte de ella cursado. Esta variable de escolaridad sólo da cuenta de los aprendizajes formales de las personas, lo que en el caso de los adultos se complementa con los aprendizajes no formales, referidos al aprendizaje que declaran tener desde corta edad en los trabajos del campo, generalmente guiados por los padres. Aprendizajes que, ya de adulto, se sigue alimentando por sus pares y por la experiencia adquirida en el día a día. También comentaron sobre cursos de capacitación, pero no con mayor importancia para ellos y poco se refirieron a los técnicos que los asesoran.
Se citan párrafos extraídos del Informe Final de la licitación de fascículo de BPA en uso de plaguicidas del 2012, por considerarla totalmente pertinente para este proyecto: "La escolaridad se relaciona estrechamente con el uso del pensamiento formal, que permite el uso de la abstracción en el pensar y que funciona deductivamente. En el caso de los adultos del presente proyecto esto se relativiza si se considera que el contenido al que se requiere aplicar el pensamiento formal les es bastante familiar y que cuentan con una experiencia cotidiana al respecto.En este sentido, en la población adulta se plantea que personas con bajo nivel de escolaridad pueden usar en sus actividades cotidianas complejas estrategias intelectuales y, sin embargo, no aplicar exitosamente conceptos formales en contextos que no les sean familiares. Por esta razón, las formas educativas provenientes de la educación formal (escolar) no resultan apropiadas para este grupo, dado que sus formas de aprendizaje están fundamentadas en resolver situaciones de la vida cotidiana. Esto plantea la necesidad de conectar la información que se quiere entregar a través del fascículo de autoaprendizaje con actividades concretas que los pequeños agricultores ejecutan diariamente y que tienen una utilidad práctica para ellos.

Además, se puede agregar que los estilos cognitivos se refieren a las características del funcionamiento mental que usa cada sujeto para percibir, registrar, pensar y resolver problemas (Kolb, 1975; citado en ¿Cómo aprenden los adultos?; C. Undurraga, 2007). Son los modos de procesar información, la forma en que una persona organiza la experiencia en significados, valores, habilidades y estrategias. (Bermeosolo, 1986; en ¿Cómo aprendemos los adultos?, Undurraga 2007).

Dicho de otro modo, son las maneras particulares de aprehender la realidad y de actuar en ella, por lo que deben ser coherentes con la didáctica que se utiliza para facilitar el aprendizaje de las personas.

En el caso del grupo estudiado, los estilos cognitivos predominantes observados tienen directa relación con lo que se observa como resultados de sus prácticas. En este sentido, sus aprendizajes están en directa relación con las experiencias y las prácticas concretas que los agricultores tienen en su vida cotidiana, lo que afecta las decisiones que éstos toman. Es un estilo basado en la experiencia concreta, en el hacer, en la experimentación activa, donde gran parte de lo que se aprende es por ensayo y error".

En el caso de los contenidos que contendrá el fascículo, comentados con ellos, fue difícil que creyesen de utilidad para ellos herramientas que Odepa desarrolla como Precios Mayoristas o Ficha de costos porque, en su cotidianeidad, cada cual tiene a quién preguntar información precisa confiable para ellos y formas de calcular sus gastos y costos sin registrarlos. Ante la posibilidad de fracaso, siempre contestaron que ser agricultor es jugar con riesgo permanente, en una suerte de resignación y falta de apertura a nuevos cambios, que sería una lectura, o a la aplicación de su tradición cultural más los aprendizajes informales y su forma bastante aislada de trabajar y enfrentar su cotidianidad. O la frase tan escuchada en cada entrevista:

- *El mercado es el que manda*

El grupo estudiado tiene escasa comprensión lectora. Su estilo predominante de pensamiento es práctico-concreto, no formal, con estilos de aprendizaje basados en la experimentación activa, al hacer y pareciera ser que, especialmente a través del lenguaje visual. Ya que, al mostrarles el Fascículo sobre las BPAen uso de Plaguicidasdel 2012, se observó que rápidamente se enfocaron en las fotos y dibujos, seleccionando aquello que fuese de su interés y a algunos les llamó la atención los pasos (1,2,3…) que se explicitan en el cuadro doble sobre las acciones correctas realizadas. Pero ni uno se detuvo en leer o en los títulos. Opinan al respecto:

- *Me servirá para explicarle a los cabros más nuevos y a los viejos que no quieren entender.*
- *Me sirve para explicarle a otros que están formados a la manera de ellos y es difícil darles a entender. Uno se lo muestra (como la bodega por ejemplo), y es fácil así.*
- *Indap ofreció cursos de esto (BPA en plaguicidas). Fui, pero las personas que estaban ahí preguntaban cosas que no venían al caso asique me aburrí y me fui.*

Hay actitudes que se repitieron al mostrar el fascículo anterior, con respecto a las ilustraciones y fotos. Miran solamente aquellas páginas en donde identifican objetos (Ej: bodega), o productos(frambuesas) que relacionan con algo propio:

- *Leo solo lo que estoy sembrando…lo de la frambuesa, por ejemplo, no me sirve a mí.*
- *¡Ah!,eso me interesa mucho porque me acabo de ganar un subsidio de Indap y me hice galpón y bodega.*
- *Eso de los 1, 2, 3…lo que hace el agricultor, me sale facilito entenderlo y explicarlo.*
- *Lo voy a ver esto porque me gustó mucho eso de los pasos. Está completito y claro.*
- *Sirve para mostrarle a los viejos, que nunca creen.*
- *Los dibujos pueden ser instructivos pero tiene que haber escrito también para entenderlo.*

Bienes

Todos tienen camioneta. Tractor, sólo algunos y los que no tienen, usan caballos propios o arrendados para trabajos del campo. Camiones tienen algunos (los menos) o arriendan.

- *Tengo camioncito que lo maneja mi hijo para Lo Valledor, camioneta para moverme yo, tractor y un galpón con auspicio de Indap y arriendo tierras.*
- *Tengo tractor y un autito. Mi hijo es el que tiene camioneta y camioncito. El lleva las cosas a Lo Valledor.*
- *Tengo este tractor nuevecito que sirve también para echar los líquidos. Lo saqué por Indap.*
- *Transporto mis cebollas en mi camioncito a Lo Valledor.*
- *Tengo mi tractor y mi camioneta.*
- *Mis choclos los llevo en mi camión. A veces le transporto a otros.*

B. Fuente de ingresos /Actividades productivas

Dado que los seleccionados fueron todos horticultores, es esa su principal actividad productiva. No se preguntó en las entrevistas específicamente por otras actividades productivas que ellos realizaran. Tampoco fue mencionada por ellos otras actividades, por el contrario, muchas veces repetían "con estas ventas nos damos la vuelta al año", refiriéndose a la venta de sus hortalizas. Pero no cabe duda que en los casos entrevistados, la horticultura es su principal fuente de ingresos. Sólo uno comentó que trabaja de nochero además de trabajar la chacra y otro comentó que la familia atiende su kiosco. Dicen los entrevistados:

- *De noche trabajo en las chancheras, viendo los partos. Si nacen, no duermo; pero si no nacen, puedo dormir.*
- *Le prometí a mi mamita un kiosco y un camión y le cumplí. Ahora que ella no está, lo atiende mi señora y las hijas.*

C. Participación familiar

En los 10 casos entrevistados, hay involucramiento de miembros de la familia en las decisiones a tomar y/o en la venta de los productos y escasamente hay familiares que trabajen juntos en el campo. Generalmente hay un intento explicitado para que los hijos tengan otra fuente de ingresos, que se manejen en otras áreas.

- *Mi hijo se encarga de la venta. Él va todos los días a Lo Valledor*
- *Mi hija ve precios de líquidos en internet y me dice.*
- *Con mi señora y mis hijas, decidimos todos juntos. Hacemos estudio en la familia porque todo el tiempo tomo en cuenta a mi familia y ahí pronosticamos y vemos qué vamos a plantar. Aunque yo corte el queque. Hacemos campeonatos de taca taca, de mesa de pool para juntar la plata para el tractor, si lo necesitamos.*
- *Yo soy medio egoísta y a veces no dejo participar a mi señora, pero a mis hijos, sí. Uno se encarga de los precios y vender bien allá en Lo Valledor.*

- *Todo lo trabajo con un hijo.*

D. Asociaciones

Respecto a cooperativas, agrupaciones o asociaciones, la mayoría de los 10 entrevistados manifiestan que sólo trabaja con familiares y que en la casa, deciden todo. Ante la ejemplificación de tipos de asociaciones que traerían beneficios, hay rechazo al respecto, salvo para asuntos de aguas (bombas extractoras por ejemplo y derechos de agua de regadío con agua de pozo o posturas en Lo Valledor que comparten). Ya el riego con agua del canal es un elemento que los obliga a relacionarse por las horas en que deben regar, pero lo presentan como un "mal menor" que hay que saber aceptar y que no todos respetan las normas ni los horarios correctos, teniendo que amanecerse regando a veces.

Tres de ellos pertenecen a una comunidad que tenía tierras durante la reforma agraria pero que luego, al ser devuelto el fundo a sus antiguos dueños, esta comunidad quedó con derechos de 1,3 hectáreas para cada uno. Hay cosas que distribuyen entre todos como el agua, o el uso de tierras y veranadas en la cordillera en donde en conjunto guardan caballos y algunas vacas.

Hay menciones especiales en 2 casos:

- *Por mi edad, ya no me dan créditos, así que estoy haciendo una sociedad con un abogado para proteger a mis 5 hijas, con la "cápsula" (cláusula), de que si una quiere vender, tiene que ofrecerle a la sociedad primero comprar.*
- *Mi familia pertenecía a la Sociedad Chacabuco-Polpaico y trabajábamos la tierra en sociedad con aguas del canal del río Aconcagua.Pal´71 lo expropiaron y pal´83 nos devolvieron menos tierras.*

E. Decisiones, ¿qué producir?

Qué producir, cómo calcular costos reales de la producción, cuánto ganar, créditos, etc. Son solo algunas preguntas que los asaltan frente a cada nuevo ciclo productivo. Pero por sus declaraciones, pareciera que lo deciden solos o con escasa ayuda externa a la familia, salvo de técnicos de Indap que es nombrado en algunas ocasiones. Tiene para ellos mucha importancia el actuar según sus propias experiencias y por los años acumulados en el oficio. No hubo en las entrevistas mucha mención a otros agricultores como posibles fuentes de información. Más bien desconfían de otras formas de obtener la información y prefieren comprobarla ellos mismos (ej: los precios en tiempos de cosecha).

Tampoco hubo mención a informarse vía cursos o folletos u otro tipo de material escrito.

Sin duda el intermediario es también un medio de información, aunque como con ellos está la tensión de la compra y venta de por medio, tampoco fue nombrado.

- *Uno sabe qué plantar porque conoce los ciclos, no por los precios porque esos no se saben hasta el final…uno va a la suerte de la olla como se dice.*

- *Qué plantar…lo veo por la demanda de la feria. Donde haya mejor precio. En invierno tengo unos pocos surcos de betarraga, espinaca, acelga, brócoli, coliflor, repollo.*
- *Se saca cuenta de todo y se paga lo que se debe y se decide qué plantar y en qué invertir. En lo que valoriza uno.*
- *A veces la gente de Indap nos dice qué nos conviene plantar.*
- *Nosotros plantamos brócoli porque demora 70 días, en almácigo 1 mes. Elegimos ciclos cortos, a lo más de 120 días como la coliflor para tener rápido la plata y por los costos de producción también.*
- *Decido solo o con los muchachos de Indap.*
- *Nadie sabe el mañana. A la suerte decido(qué plantar).*
- *Estoy encalillado con Indap, con el banco por los créditos que pedí para terminar de limpiar la tierra y arreglar el pozo.*
- *Depende del año decido qué plantar. Por ejemplo, año lluvioso, es año bueno. Entonces uno en abril lo ve y decide qué plantar porque habrá agüita.*
- *Decido por lo típico de aquí no más: lechuga, maíz, cebolla, tomate después de los choclos. No miro los precios para plantar, o compro semilla o hago almácigos y planto no más.*
- *Decido por lo más seguro; el maíz. La helada, me fregó bastante, pero el precio se mantiene más o menos. Lo que sí, es que uno tiene que tratar de salir temprano a venderlo. Primicia.*

F. Semillas/plantines

Compran semillas certificadas o plantines, dependiendo del rubro:

- *Compro semillas certificadas de las buenas y unas pocas las produzco, pero casi nada. En veces mando a hacer plantines y a los 10 a 15 cm, las paso a tierra.*
- *Las semillas y plantines las compro en la zona para que estén acostumbradas.*
- *Compro semillas certificadas pero no rezagadas porque esas dan 1 sola vez. Las certificadas en cambio a veces dan 2 veces.*
- *Compro pagando solo IVA y "a cosecha" (pagando después).*
- *Compro semillas y me dan plazo de 120 días para pagarlas.Yo mismo hago almácigos y después traslado.*
- *Voy a Stgo. a comprar semillas porque es más barato allá.*
- *Miro precios en Stgo. Y no siempre conviene. Aquí hacen precios y las traen al campo mismo.*

Se quejan de que no puede semillar de estas plantas ahora y que antes sí tenían semillas propias:

- *Quiero hacer mi propio invernadero para hacer mis plantitas porque cuestan 9 pesos a veces cada una.*

G. Venta de los productos

Mezclan formas de venta según varias variables y van decidiendo en el momento.

Variables: precio temporada, días exactos de cosecha (si es primicia o no lo es), calidad del producto, cantidad de oferentes con producto similar, tipo de trato con el intermediario (el comprador pone la gente de cosecha y de carga del camión), etc.

Venden en Lo Valledor si tienen un familiar (hijo) que se dedica a eso, a intermediarios si el precio está bueno (se informan antes) y si lo conocen hace tiempo y a las ferias y almacenes, sólo si se trata de cantidades menores. También venden a Lo Valledor o intermediarios, dependiendo de los productos que hayan plantado.

Si se trata de un producto específico como maíz de grano para animales, tratan directamente con los propietarios que necesitan ese tipo de alimento (pollos, cerdos).

Confían en un familiar o alguien muy cercano e igual triangulan datos, especialmente el precio vs calidad del producto.

Opciones señaladas:

- Venta solo Lo Valledor (4) venden sus hijos.
- Venta feria, almacenes y Lo Valledor a veces (1).
- Venta a intermediarios que venden en supermercados o en Lo Valledor (5).
- Venta directa a consumidor (criaderos de pollos o cerdos en caso de maíz) (1).

- *Me gustaría vender en le feria pero hay que tener permisos y todo eso que es complicado.*
- *Uno saca el precio viendo la calidad del producto, si es de primera, segunda…y la mano de obra de cosecha por hilera, la caja (si son lechugas), transporte (bencina, peaje, Tag), guía de transporte que a uno le exigen, la entrada a Lo Valledor…si uno suma todo eso más lo que gastó en que creciera la lechuga…lo que le queda, eso es lo que gané.*
- *Depende si es maíz o lechuga o coliflor, cuánto aguantan ya sacados (cosechados). Si uno tiene galpón, es más fácil, pero a veces también vendo en el terreno.*
- *Recién me sirve precio mayorista, cuando ya salió el camión para Lo Valledor y ahí, uno se entera igual.*
- *La lechuga la vendo a intermediario (al que me arrienda el terreno). Él trae su camión y su gente, y cosecha. El choclo lo vendo directo a Lo Valledor con mi hijo. Arrendamos camioncito y pagamos la entrada y ahí me dan un espacio y averiguamos el precio según el producto y su calidad; de primera, segunda…así. Uno lo lleva calibrado ya. No se lleva el producto revuelto, se clasifica al cosechar. Si estoy apurado con la cosecha, le vendo a los grandes que lo llevan a los supermercados.*

- *Al vender "al paño", no se sabe si está vendiendo de 1ª calidad o de tercera… es al ojo no más. Uno mira las hileras y saca un promedio al ojo. Pero si es al paño, los productos deben de estar sanitos.*
- *A veces vendemos por paño, a veces por unidad. Depende de las heladas, de los bichitos que le entraron…de cómo uno ve la cosa.*
- *No vendo a feriantes porque la venta es irregular. Son cantidades chicas y no siempre vienen.*
- *No me gustan los precios promedio porque no es real. A Lo Valledor van productores y revendedores, hay que saber a quién preguntar.*
- *Yo tengo un cobertizo, osea una pilastra allá en Lo Valledor y la arriendo. No voy yo mismo a ver los precios porque no puedo dejar botado aquí, pero llamo a quién arriendo y él me da los precios.*

Ellos van sopesando diferentes variables para saber cuándo cosechar y a cuánto vender:

- *Si el producto es muy apurado y hay que sacarlo luego para que no se pase, averiguo precio en Lo Valledor, arriendo camión y voy allá. Pido postura flotante y vendo.*
- *Hay un vecino que siempre va con lechuga a Lo Valledor y si uno lo llama, él sabe.*
- *Me informo personalmente en Lo Valledor. Me gusta ver lo del precio y calidad. También tengo amigos a quienes les pregunto.*
- *Vendo el paño a los intermediarios y ellos cosechan.*
- *Mi hijo tiene postura permanente en Lo Valledor.*
- *Mi hija, que terminó la escuela, le hace a las cuentas y busca los mejores precios en internet cuando tengo que comprar algo y mi hijo se encarga de vender en Lo Valledor.*
- *Lo sé por la feria y también llamo a un conocido a Lo Valledor.*
- *Siempre le vendo a los mismos de los pollos (maíz).*
- *Antes de cosechar, voy yo mismo a Lo Valledor muy temprano, como a las 4AM y me pego mis vueltas viendo calidad de los productos y precio. Me gusta a mí ir porque los que me informan no ven lo que uno ve y lo que uno puede negociar ahí. Nunca es tan exacto. Hay que mirar bien si hay mucho o poco del mismo producto. Hay que saber vender en el momento porque si uno no sabe, al rato ya baja.*
- *Los que más ganan son los de la feria. Siempre el negocio, es lo que más da.*
- *No tengo puesto en feria porque no tengo tiempo. Si yo no estoy encima de mi campo, al hombre (se refiere al trabajador que tiene), no lo respetan y van y le cortan el agua y ahí yo les digo las cosas como son a ellos.*
- *Yo le vendo a un intermediario que trae a su gente, cosechan, cargan en bines y se llevan todo a su parking. Ahí procesan, empacan y los reparte en camión termo refrigerado en los supermercados.*
- *Mi hijo vende en Lo Valledor. No tenemos postura. Él coimea a los guardias para que le den postura. Así funciona y se pelean mis cebollas por durita y buena y no hace llorar al picarla.Hemos sido campeones en Lo*

Valledor. No es por agrandarme.Si uno lleva buena mercadería, se amontonan los compradores.

- *Antes le vendía a los asesinos (cochencho), pero ellos cortan mucho la cola (sacan mucho dinero).*
- *Muchas veces vendo cerrado; con cosecha y todo. O sea el intermediario pone a los cosecheros y el camión.*
- *Vendo al surco o al paño. A Lo Valledor no voy porque es muy complicado. pero depende del producto. Todos compran los choclos allá porque salen una vez al año o 2, pero la lechuga es más complicado porque dura menos y sale todo el año entonces cada uno le compra al que está acostumbrado a comprarle.*
- *Yo vendo a intermediario, pero antes voy a Lo Valledor a mirar el precio y la calidad.*
- *El intermediario tiene sus clientes. Si uno es solo cliente ocasional, no es lo mismo.*
- *Los precios cambian mucho.Uno tiene que ver qué le va a convenir. A veces al vender a intermediarios, conviene porque uno vende antes, de los primeros.*

La Vega es mirada en menos. Todos se refieren a Lo Valledor:

- *En la Vega no hay ni espacio para los camiones y los carros. Es muy chica.*

No se quejan de los Intermediarios, por el contrario los ven como posibles aliados cuando deciden venderles a ellos, porque les da una solución en el terreno mismo ya que cuando es tiempo de cosecha, hay que actuar rápido y por la certeza de que el mercado “manda” y fluctúa por día.

- *Todos tienen que ganar algo. Ellos también.*
- *Tengo que darles algo de ganar a ellos también.*

H. Información del mercado de insumos

No se muestran muy interesados en este ítem, porque lo relacionan fuertemente con las facilidades de pago que ellos consiguen en sus puntos de compra frecuentes y/o porque delegan en hijos o hijas esta tarea de buscar en el mercado real o virtual, un lugar de buenos precios. Pero claramente el tema no va solo, sino que asociado a facilidades de pago y a entregasen terreno, en tiempos que ellos lo necesitan, etc.

- Hijo/a lo ve por computador (3)
- Consultan por teléfono (2)
- Consultan a amigos (2)
- Viajan a Stgo. a comprar (2)

Hay dos extremos respecto a este punto: o se las arreglan solos preguntando a algún familiar por búsqueda de precios convenientes, o comentan que si supieran agruparse podrían abaratar costos.

- *Debiera haber más unión entre nosotros y si nos juntáramos, saldría mucho más barato. Compraríamos más cantidad.*

I. Información sobre precio al consumidor

No demostraron interés por saber el precio de los consumidores, salvo el que tiene puesto en la feria y se entera ahí mismo y uno que tiene kiosco.

- *Todos tenemos que ganar un poco. Los intermediarios también. Y a cuánto ellos lo vendan…qué me importa a mí.*
- *Me sirve saberlo porque me informo porque tengo negocio (un kiosco) y por mis papas plantadas también.*
- *Ese precio no me interesa a mí. Si ellos lo venden después de a 2 las cebollas. Así que, apaleamos pa´ adelante no más.*
- *No me sirve para nada saberlo. Eso es harina de otro costal. Ellos son dueños de ganar lo que puedan. Ojalá les vaya bien porque así nos va también bien a nosotros.*

J. Requerimientos de información

Esta pregunta los sorprendió, porque señalaron tener los contactos necesarios para informarse en caso de requerirlo y de buenas fuentes porque no confían en cualquier fuente. Incluso las informaciones estatales no les parecen tan precisas ni confiables como la de amigos, parientes y conocidos que están en el momento preciso (cosecha por ejemplo) en Lo Valledor.

Odepa, no es una entidad conocida por ellos ni tampoco mostraron gran necesidad (incluso mostraron desconfianza), de las herramientas que ellos ofrecen mencionadas en las entrevistas y explicadas (contenidos del futuro fascículo).

- *Es poco lo que aprendo de las charlas porque conozco mi trabajo. Sí me ayuda en la compra de semillas por ejemplo, en líquidos nuevos.*
- *Los de Indap nos ayudan o los vecinos que nos dicen ponle esto o eso.*
- *Me gusta llamar a mis conocidos de Lo Valledor o ir yo mismo a ver.*

<u>Sueño o varita mágica</u>

En la pauta de entrevista se incluyó el ítem de Varita Mágica o sueño para poder comparar lo que habían expresado anteriormente con sus deseos más próximos. Para que sea relevante, este punto hay que leerlo en conjunto con el N° 12 referente a los problemas que señalan tener porque curiosamente no son relacionables, más bien complementarios y siempre muy concretos y acotados.

Si yo pudiera concederle 3 deseos, ¿Qué me pediría?:

- Postura definitiva en Lo Valledor (1).
- Mano de obra más barata y fácil de encontrar (2).
- Clima (sin heladas) (2).
- Conocer los precios con exactitud (1).
- Tener subsidios de maquinarias usadas, no nuevas (1).
- Agua (2).
- Saber qué sembrar para ganar más dinero (1).
- Saber en qué puedo invertir para que me vaya bien (1)*.
- Como acceder a créditos Corfo para mejorar mi tecnología (1)*.
- Financiamiento para ampliarse y tener más tecnología (1).
- Mi propio medio de transporte para poder llevar yo mi producto (1).
- Herramientas y tractor y camión (1).
- Agua libre de contaminación (1).
- Tecnología para riego (1).

*Se aclara que este entrevistado tiene una situación muchísimo mejor que el de los otros. Incluso nombró que en su sueños está poder algún día exportar sus papas.

Hubiese sido esperable que agua fuese el tema más solicitado al leer los problemas asociados a ella que les preocupa. Sin embrago, la variedad de ítems es enorme y muy concreta.

- *Yo quisiera agua libre de contaminación para venderle a los supermercados que exigen aguas certificadas.*
- *Aire sin polvaredas.*
- *Tengo tranque subsidiado por Indap y ahí está porque si no tengo tecnología para regar con poco agua, de poco me sirve. O más pozos tal vez.*

K. Problemas /soluciones

Aunque este ítem no estaba nombrado en la pauta de entrevista, frecuentemente fue nombrado por ellos a lo largo de la conversación.

<u>Agua</u>

Hablan muchísimo de la faltade agua o de la contaminación de las aguas, pero al momento de pensar en “Sueños” o “Varita Mágica que concede deseos, el agua sólo es mencionada 1 vez. Sí dicen que es cada vez más escasa y cara. También se refieren a la limpieza o suciedad del agua, dependiendo de su proveniencia, ya que les impide producir ciertos cultivos, los de consumo fresco. El agua determina el tipo de cultivo, si es de pozo, pueden cultivar verduras de consumo fresco, pero en Curacaví, en donde el agua es del Mapocho, se ven obligados a cultivar verduras de consumo cocido o acceder a aguas de pozo. Por esta razón, mezclan tipos de riego en casi todos los casos: canal (de ríos), con agua de pozos.

Hay que tener en cuenta que como el rubro de ellos son las hortalizas, el riego distanciado puede ser muy perjudicial.

Hay varios que se quejan de no tener más agua para poder producir o bien en más tierras o más seguido en sus mismas tierras. Algunos han construido pequeños tranques con ayuda de Indap.

No se menciona como tema candente, pero sí latente, la organización que debe cuidarse celosamente y hacerse respetar, respecto a derechos de agua y a la secuencia de cuándo les toca.

El tema de análisis de las aguas, ni se menciona.

Colina, zona Reina Norte: sólo tienen agua de pozos que mantienen entre los parceleros. No hay agua de canales. El agua del pozo la "largan" algunos días o "toca" algunos días de la semana. La frecuencia depende y varía según N° de hectáreas, según capacidad de pago del agricultor.

- *El problema más grande es lo del agua acá. No hay suficiente. Es de pozo y dan 1 hora por hectárea cada 9 días. Y es cara.*
- *Son bombas defectuosas y nos dan agua cada 9 días*
- *Tengo represita y con eso riego cuando no me largan la otra de la bomba.*
- *Como me dan agua de pozo cada 6 o 7 días, no puedo poner lechugas en verano, así que pongo tomate, pimentón que aguantan más. Pero si me veo pillado por la falta de agua, le compro a algún vecino y después le devuelvo.*
- *Yo siembro lo que me cubra el agua que me toca y tengo un tranque chico por si me falta.*
- *Si uno toca de noche o de amanecida, hay que regar a esa hora no más.*
- *Uno quiere sembrar más y acá no alcanza el agua. En enero dicen que ya la van a cortar. Mezclo agua del canal con la de bomba.*

Colina en El colorado y El Canelo, el tema es la poca cantidad de agua que trae el canal. Culpan a las mineras cercanas de haber hecho pozos y tranques para sus faenas.

- *Se nos hizo tira el pozo y me vino un bajón de adentro porque las aguas que vienen del Río Blanco (Aconcagua) están con sequía hace un buen tiempo.*
- *Tengo 10 ha, pero puedo plantar 5 no más por la falta de agua.*
- *Como se rompió el pozo, mis cebollas estuvieron 50 días sin riego. Creí que las perdía, pero están creciendo bien. Y pasaron las heladas.*
- *El agua se la llevan las mineras. La Andina. Y levantan polvo. Nos contaminan cada día, más las tierras. Hacen embalses y engrasan al que está hablando y ese se viene contento a casa, pero los otros quedan sepultados. Contra ellos nose puede.*
- *Aquí todos dicen que la agricultura va a morir porque cada vez viene menos agua y ese polvo gris que cae a veces de las mineras contamina.*

- *Regamos con aguas de pozo y del canal, pero el canal lo largan como en octubre y lo cierran como en enero. Cada vez antes.*
- *Si uno quiere tener animales, hay que subirlos a la cordillera por 3 meses para que coman porque aquí no hay pasto. O arrendar tierras para poner pasto, si me dan agua.*
- *Durante los 4 meses de invierno, no viene agua de Los Andes.*

En Curacaví, riegan con aguas del estero local (Puangue), que acusan estar cada día más seco y con aguas del Mapocho que vienen en el canal. No le tienen mucha confianza aunque aprecian que en los últimos años ya al menos no trae mal olor. Pero con esas aguas no pueden plantar vegetales comestibles crudos, solo los que hay que cocinar. Sólo uno de los entrevistados tiene instalaciones de un proyecto de Indap para sustraer agua de 3 pozos. Él riega con ambas, con la del pozo y con la del Mapocho.

- *Esta agua viene sucia, pero de poza en poza, se va aclarando y llega buena acá.*

Para regar, deben ponerse de acuerdo quién riega primero y quién después. No pareciera haber muchas molestias con eso o es un tema que manejan bien porque aparece poco mencionado.

- *Hay que hacerse respetar no más.*
- *Si me sobra agua, la paso al tranque o se la entrego al próximo y después le pido, otro día.*

Tierras

Solo 2 entrevistados se refirieron a las tierras como gredosas, malas, necesitadas de mucha agua y lo relacionaron con la calidad de los productos que obtienen.

- *No son lechugas de primera calidad porque la tierra no es buena. Necesita mucho abono y líquidos por los hongos, las plagas.*

Polvo y Viento

En la zona del Colorado y El Canelo en Colina, se refirieron todos los entrevistados (4) al polvo que proviene del relave de las 2 mineras cercanas, al parecer de Codelco. Pero, presentan resignación respecto a solución al tema.

- *Las lechugas quedan llenas de ese polvo gris y se ponen feas.*
- *Mis lechugas no echaron barbillas y se cocían por debajo. Tuve que arrancarlas después que cayó ese polvo.*
- *No tenemos nada que hacer. Como va uno a pelear con los grandes, si son de Codelco.*

- *Eso del polvo, es un problema sin solución. Se suspende en el día y cae con el rocío en la noche dejando los productos sucios y manchados. Ya mató al espinal grande.(Se refiere a grupo grande de espinos).*
- *Antes las lechugas eran verdecitas y las que quedaban en el potrero después de la cosecha, se morían verdecitas. Ahora amarillean al tiro.*

Heladas

- *Perdí todo el maíz este año con las heladas…creo que plantaré melón tuna.*
- *La helada es la peste más grande para un agricultor.*
- *He plantado 5 veces el maíz, por las heladas.*

Mano de obra

Se quejan todos que es escasa y cara.

Postura en Lo Valledor

La entrada la encuentra cara y está el problema de saber mantener la POSTURA si ya la consiguió. Es clave para estar informado en momentos de venta.

- *Mi hijo tiene que saber mantener la postura porque si uno no va y está ahí, la quitan…mi hijo va igual todos los días y si no tiene productos, le compra un poco a otros y se instala ahí. Porque llegan unos más grandes y mojan a los que deciden y lo echan a uno. Hay que peliarla para mantenerse ahí. Sería una cosa importante tener una postura designada para uno, definitiva.A veces se junta con otro para compartir la postura. (Son revendedores a su vez).*
- *Allá sí que es la ley de la selva, del más fuerte. Hay que mojar a veces. (sobornar).*
- *Están los intermediarios vendiendo y los productores. Todos quieren ganar algo.*

Robos

A pesar de que todos lo nombraron, pareciera ser que este ítem no tiene mucho peso para ellos. Es una variable que saben manejar y/o aceptan como parte del cultivo. Nunca se refirieron a ello como algo muy negativo o incontrolable.

- *Acá hay varios que salen a robar y se ponen en la feria y bajan los precios. Son cabros jóvenes.*
- *En tiempos de cosecha hay que amanecerse en las tierras para que no nos roben los jóvenes que vienen de la población nueva que está cerca. Roban para drogas.*
- *En tiempos de cosecha, roban de noche. Hay que amanecerse con fuego.*
- *Es poco el robo. No afecta. Yo dejo en el día hasta las herramientas por ahí en las tierras.*

Falta de acuerdos

- *Los agricultores no nos ponemos de acuerdo que sembrar. Si nos pusiéramos de acuerdo, mantendríamos precios razonables.*

Otros

Por último, cabe señalar que un agricultor señaló el problema de la mala calidad y lo caro de los trajes para protección al fumigar y ni uno señaló el sol como problema a la piel siendo que todos estaban a estas alturas del año con la piel muy quemada y curtida de cara y manos. Al parecer, nadie usa crema con factor solar para la cara.

L. Visión de futuro

La visión de futuro no es muy tranquilizadora ya que manifiestan permanentemente que los hijos no están dispuestos a trabajar la tierra como ellos. Los hijos han aspirado a mayores estudios y aparte de la secundaria completa, han podido sacar estudios técnicos en la mayoría de los casos. Se dedican a otros trabajos en ciudades o se dedican a la comercialización de los productos de su padre.

M. Registros

Ninguno de los 10 entrevistados lleva ni un tipo de registro de lo que gasta o gana en el campo. Lo tienen todo en la cabeza y guardan en un cuaderno o carpeta las boletas y facturas. Algunos saben que debieran registrar, pero no saben cómo hacerlo o no se dan el tiempo para ello. Esto limita las posibilidades de uso de la Ficha de costos y también de realizar proyecciones de mejoras de sus sistemas de producción.

A esto probablemente se asocia la poca familiaridad del grupo con las formas escritas de información, lo que plantea el desafío de incorporar maneras didácticas para facilitar el registro de las actividades que realizan en sus predios.

Se hace imprescindible incorporar en este nuevo fascículo el Cuaderno de campo antes de la Ficha de costo, para que tenga sentido y puedan ir paso a paso. Dicen:

- *Lo tengo todo en mi cabeza*
- *Yo sé cuánto vale mi trabajo, pero no lo sumo al gasto porque lo que sale de mi bolsillo es lo que tiene que entrar.*
- *Si la memoria no me falla con los cálculos.*

N. Cultura agrícola

Se detectó permanentemente en las entrevistas un cierto orgullo de lo que son, de lo que han logrado, que queda reflejado en las siguientes frases:

- *Hay que hacer y estar en lo que uno le gusta.*
- *El agricultor es eso. Tiene que arriesgarse.*
- *El que siembra, arriesga.*
- *Nunca he tenido miedo al miedo porque lo que miedo da, si uno no hace nada, nada tiene que temer.*

6.1.4.4.2. Información analizada de entrevistas telefónicas

Al entrevistar, se entregaron ejemplares de BPA para conocer sus niveles de comprensión lectora, pero nunca habían tenido el material antes en sus manos. Era impensable que pudiesen leerlo y comprenderlo en plena actividad agraria en los terrenos

por lo que pidieron expresamente unos días (con fin de semana incluido) para poder revisarlo. Acordamos entonces que se les llamaría en una semana (aproximadamente) para conocer su opinión respecto al material. No se les hizo preguntas porque ya sabían que sólo se necesitaba su opinión respecto al material.De lo que respondieron, se tomó nota y luego se analizó la frecuencia de lo mencionado, obteniendo la información siguiente.

Muy bien ponderados los siguientes elementos:

- Mención a "(Ver pág. X)" que les permite informarse más sobre el tema.
- Una cruz (X)o un tic positivo sobre ciertas acciones señaladas en cuadros.
- Imágenes ("*la foto queda más*"). Hay predisposición muy positiva por las imágenes por sobre lo escrito, pero clara opinión respecto a no tener solamente imágenes, sino que acompañadas a letras para saber más al respecto (aunque haya dificultad para leer).
- Detalles son muy bien vistos en imágenes porque los consideran reales.
- Frases cortas y párrafos no extensos.
- Paso a paso (todo lo que indique los pasos a seguir enumerados).
- Fotos de productos que usan cotidianamente.
- Paisajes conocidos en las ilustraciones.
- Personajes que identifican como posibles agricultores y/o sus familias.
- Letra de tamaño adecuado.
- Colorido (ayuda a la lectura).
- Ayuda a enseñar a otros (lo consideraron material que les servirá mucho para explicarle a otras personas, por ejemplo a jornaleros contratados por ellos).

Dicen los entrevistados respecto al fascículo de BPA en uso de plaguicidas (2012):

- *Está bien, entendible. Me sirve. Todos mis chiquillos lo vieron y les gustó.*
- *Estuve leyéndolo, pero no me tincó nada porque está enfocado a otro nivel de agricultores, no a nosotros. A un nivel más alto, los de las frambuesas. Porque una ha de frambuesas es otra cosa, hay que tener cierta capacidad económica. Pero lo de la bodega y otras cosas, me gustó mucho. Lo relacionado a los líquidos eso sí, ayuda a instruir a las personas.*
- *Bien explicativo.*
- *Me hubiese gustado que en vez de frambuesas, hubiese sido de mi rubro.*
- *Yo hice el curso en Indap (de plaguicidas) y aquí se explica muy bien.*
- *Me gustó eso de las referencias a las páginas (Ej.: ver págs. X) así uno lee más y se va recordando.*
- *Eso del N° de pág. Me gustó mucho porque uno puede ir ahí a verlo (la información).*
- *Lo que pasa es que nosotros los agricultores somos reporfiados y no hacemos las cosas como los libros dicen. Esto ayuda a recordar lo que hay que hacer.*
- *Enseña a la gente que no tiene conocimiento.*
- *Lo de los registros, nosotros los hacemos con la niña de Indap.*

- *De los plaguicidas, algo sabía uno, pero lo que encontré harto bueno es lo de acopio de envases porque por aquí, eso no hay. Nosotros los quemamos, los enterramos, los botamos con la basura…si no, ¿dónde?*
- *Muy adecuado eso de lo bueno y lo malo (x y tic) sobre todo lo que no se debe hacer como lavar en ríos, canales…eso no lo sabíamos nosotros.*
- *Me salió fácil entenderlo. Eso del paso a paso de lo que hay que hacer, es lo que nos facilita el entendimiento. ¡¡¡Y que esté ilustrado!!!*
- *Acá nos avisan cuando hay camión para botar envases.*
- *Para el que no entienda mucho, eso del dibujo y la letra, está rebueno.*
- *Le repartí a los vecinos los que Ud. me dejó.*

Los elementos señaladosfueron inmediatamente incorporados en el desarrollo del fascículo y reforzados y se confirmó cierto nivel adecuado de comprensión lectora (escrita y visual), lo que reafirmó la forma de estructurar el nuevo fascículo.

6.1.4.4.3. Información analizada de entrevistas y observación en Lo Valledor

Con el objetivo de conocer el mundo cultural de los pequeños agricultores respecto a la venta de sus productos y por la forma de referirse al mercado en general y al mayorista específicamente, se realizó la actividad de visitar el mercado mayorista de Lo Valledor en la madrugada, junto a personal de Odepa que captura precios. Los agricultores se refieren a ese lugar como la empresa imposible de abordar o el orgullo de lograrlo.

Se entrevistó en forma abierta y libre a 6 personas que eran productores y/o revendedores o intermediarios a la vez, obteniendo como resultado final la variación enorme del mercado hortalicero día a día e incluso según las horas del día por fluctuaciones en volúmenes de los productos ofertados y porque es un rubro en general muy frágil por su corta duración en estado fresco (a menos que sean verduras de guarda como zapallos, cebollas, papas, etc.).

Se refieren constantemente a “Precios MENTIROSOS” si se intenta mostrarlos como regulados o regulables. Hay cierto orgullo y pesar a la vez de este mercado “resbaloso” e inestable.

Varios de ellos vendían sus productos al tiempo que compraban de otros para tener variedad (similar a lo que ocurre a veces en las ferias) y entregaban en venta parte de sus productos a intermediarios que se colocaban en otras partes de Lo valedor y con otros precios. De esta manera, se aseguran mayor volumen de venta y menores pérdidas.

La opinión general es que los intermediarios son una buena solución aunque se lleven una parte importante de las ganancias. Les atribuyen un trabajo pesado y tedioso al conseguir y trasladar la mercadería (medio de transporte, bencina, peajes, permisos, etc.) e intentar conseguir y mantener una buena postura dentro del mercado mayorista. Luego vender la mercadería. Puede haber buena suerte o mala suerte cada día. Todo lo anterior es lo mismo que mencionaron los agricultores al entrevistarlos.

6.1.4.5. Conclusiones Fase A de sondeo

En síntesis, de las entrevistas realizadas presencial y telefónicamente a los agricultores y de lo observado y escuchado, se puede deducir que:

Observaciones generales:

- Hubo aceptación inmediata al contacto realizado y a ser entrevistados, aunque no entendiesen bien los motivos.
- Todos fueron muy amables y respetuosos al momento de escuchar las preguntas e hicieron intentos por responder y/o pidieron plazos para pensar las respuestas o revisar el material entregado antes de responder. Algunos, contaron su vida entera entre preguntas. Se les dejó espacio para ello porque al contarla, se abre el espacio de comprender mejor su cultura y las formas en que van tomando las decisiones respecto a la producción.
  Cabe hacer notar que en el tiempo que se realizaron las entrevistas de sondeo (fines de septiembre y comienzos de octubre), estaban recién detectando las consecuencias de la gran helada del 18 de septiembre. Y por ello estaban con bastante trabajo de reemplazar sembrados o cosechar lo ya listo (ej.: lechugas). Podría haber sido una disculpa para no aceptar las entrevistas.
- No presentaron tampoco problemas a ser llamados por celular por la tarea de revisar el fascículo de BPA primero y las páginas del nuevo fascículo después. Por el contrario, se mostraban agradecidos de ser escuchados.
- No presentaron tampoco inconveniente a ser visitados de nuevo en noviembre para trabajar el nuevo fascículo.

- Datos generales:
  - Género: se entrevistaron 9 hombres y 1 mujer.
  - Pertenencia a programas: todos los hombres pertenecían al SAT, menos la mujer.
  - Edad: el promedio de edad de los entrevistados es de 60,2; es una población mayor.
  - Grupo familiar: fluctúa entre los 3 y los 5 hijos, primando los 3.
  - Años de experiencia: abarcan casi toda sus vidas ya que comienzan antes de los 10 años a trabajar la tierra, generalmente con sus padres.
  - Tenencia de tierras: cuatro entrevistados dicen arrendar tierras con un promedio de 5.37 ha por cada uno y 7 (porque hay uno que arrienda y tiene tierras a la vez) dicen ser propietarios de un promedio de 3.9 ha de tierra plantada hoy.
  - Rubro: todos son hortaliceros desde siempre, salvo 1 que produce maíz para animales aunque su aprendizaje fue con hortalizas. Todos cultivan más de un producto a la vez y varias veces seguidas en una misma temporada.
  - N° de trabajadores: sólo 3 personas respondieron tener 1 o 2 trabajadores en forma estable (uno de ellos, tiene puesto en la feria), el resto los contrata solamente según labor que haya que realizar.

- Conectividad: todos tienen celular y dicen manejar mensajería (SMS). Ninguno de los entrevistados maneja internet, pero casi todos señalan a algún familiar que sí lo maneja y lo consideran un instrumento útil y moderno.
- Niveles de educación: siete han cursado algunos cursos de la educación básica. Se dicen no amigos de la lectura y muy lejanos a la escritura.
- Bienes: todos tienen Camioneta. Tractor, sólo algunos y los que no tienen, usan caballos propios o arrendados. Camiones tienen algunos (los menos) o arriendan.

- Fuente de ingresos/Actividades productivas: horticultura.
- Participación familiar: salvo 1 de los entrevistados que vive con su hermano, el resto toma decisiones apoyados por su familia y ellos participan en alguna de las fases de la producción, no relacionada con la tierra. Sólo un caso trabajaba ocasionalmente la tierra con su hijo.
- Asociaciones: expresaron rechazo y desconfianza a la agrupación con otros hortaliceros, sobre todo cuando de venta se trata. Sin embargo, cultivan buenas relaciones vecinales cuando de agua se trata y hay que ordenarse con el riego o para posturas en mercados mayoristas (pero solos con una persona).
- Decisiones sobre ¿qué plantar?, ¿qué producir, cómo calcular costos reales de la producción, cuánto ganar, créditos, etc.?: pareciera que lo deciden solos o con escasa ayuda externa a la familia, salvo de técnicos de Indap que son nombrados algunas ocasiones, sus pares y el intermediario. Señalan como fundamental tener a algún conocido en los mercados mayoristas para poder consultarles por los precios en tiempos de cosecha. Todos dicen conocer a alguien.
- Semillas/plántulas (insumos): los adquieren en grandes tiendas del rubro y generalmente con créditos contra las cosechas. Muchas veces incluso se las traen a los predios para ahorrarles el flete. Pero, lo que señalan como primordial es la posibilidad de obtenerlas contra cosecha, a crédito.
- Venta de productos: sobre los precios se informan por contacto con alguien del mercado mayorista y del proceso de venta y canales de comercialización, mezclan formas de venta según varias variables y van decidiendo en el momento. Variables: precio temporada, días exactos de cosecha (si es primicia o no lo es), calidad del producto, cantidad de oferentes con producto similar, tipo de trato con el intermediario (el comprador pone la gente de cosecha y de carga del camión), etc. Confían en un familiar o alguien muy cercano e igual triangulan datos, especialmente el precio vs. calidad del producto. Opciones de venta señaladas:
  - Venta solo Lo Valledor (4) venden sus hijos.
  - Venta feria, almacenes y Lo Valledor, a veces (1).
  - Venta a intermediarios que venden en supermercados o en Lo Valledor (5).
  - Venta directa a consumidor (criaderos de pollos o cerdos en caso de maíz) (1).

  No se quejan de los Intermediarios, por el contrario los ven como posibles aliados cuando deciden venderles a ellos, ya que los tiempos de cosechas son delicados y

no quieren perder la producción.El mercado mayorista es algo atractivo y muy inestable a la vez, pero saben que ahí se corta el precio y obliga a abandonar el predio (cosa que nunca están dispuestos a hacer). Nombraron también a supermercados, pero no tienen acceso a ellos porque compran siempre a los mismos y de mayores extensiones para luego empacar y rotular ellos mismos. No pasan por mercados mayoristas. En la feria saben que es la mejor opción, pero consideran la postura cara y la necesidad de diversificación mayor de productos, compleja.

- Respecto a precios Insumos, no se muestran muy interesados en este ítem tampoco, porque lo relacionan fuertemente con las facilidades de pago que ellos consiguen en sus puntos de compra frecuentes y/o porque delegan en hijos o hijas esta tarea de buscar en el mercado real o virtual, un lugar de buenos precios.
- Información sobre precio al consumidor: Frente a este tema, no demostraron interés por saberlo, salvo el que tiene puesto en la feria y se entera ahí mismo y uno que tiene kiosco.
- Frente a posibles requerimientos de información, señalaron tener los contactos necesarios para informarse en caso de requerirlo y de buenas fuentes porque no confían en cualquier fuente.Odepa, no es una entidad conocida por ellos.
- Frente a la pregunta “Si pudiera yo concederle 3 deseos, ¿qué me pediría?” Las respuestas fueron muy variadas siendo el agua la que debería haber sido la más nombrada dado que si fue permanentemente nombrada como ítem muy preocupante. Pero, siempre fluctúan entre fenómenos naturales y elementos de producción.
- Problemas mencionados recurrentemente:
    - Agua: escases de agua; aguas sucias; sequía; falta de agua para producir más tierras; carestía del agua. El tema de análisis de las aguas, ni se menciona.
    - Polvo de las mineras que ensucia la producción, fue muy mencionado en zonas de Colina, sin solución posible por tratarse de mineras de Codelco, dicen ellos.
    - Heladas, enemigo fatal pero resignados a su imposibilidad de manejo de esto.
    - Mano de obracara y escasa para trabajos de campo
    - Lo Valledoresvisto como ley de la selva y de complejo y difícil manejo y mantención de las posturas, que son clave para estar bien informado. Les implica muchísima coordinación y energía para lograr vender lo suyo allá (y efectivamente a través de la observación y entrevistas allá, pareciera ser así).
    - Los robos en tiempos de cosecha son mencionados, pero como mal menor y parte de la producción.
    - Ni uno señaló el sol como problemas de salud y/o a la piel siendo que todos estaban a estas alturas del año con la piel muy quemada y curtida de cara y manos. Al parecer, nadie usa crema con factor solar para la cara.

- Sobre el futuro, no son muy optimistas porque confirman a diario que no hay descendencia que quiera trabajar la tierra (y si la hay, no como ellos la han trabajado, sino que delegando en otros y tecnificando tal vez si logran dinero para ello).
- SobreRegistrosde su actividad agrícola, ninguno de los 10 entrevistados lleva ni un tipo de registros ni pretende llevarlo aunque lo consideren útil. Utilizan solo su memoria y algunas facturas que guardan.
  Se hace imprescindible incorporar en este nuevo fascículo el Cuaderno de campo antes de la Ficha de costo, para que tenga sentido y puedan ir paso a paso.
- Respecto a la cultura agrícola de los entrevistados, confían y se apoyan en familiares, son personas mayores con baja escolaridad. Dicen no leer casi nunca y admiran a hijos e hijas que han podido estudiar más que ellos. Orgullosos señalan haber aprendido el oficio de su padre y no haberse cuestionado sobre su destino agrícola. Siguen su tradición, sin embrago sus hijos no. Son ellos, los hijos, los que les hacen la conexión hacia el mundo exterior. También Indap lo es.Se han dedicado toda la vida a lo mismo, antes trabajándole a otros, ahora lo propio.
- Declaran haber tenido pocos hijos por carestía, pero de los que tienen se sienten orgullosos de ellos y de sus esposas.
- Aceptan clima e imprevistos y robos, pero temen a la sequía. Siembran en forma escalada para sacar diferentes cosechas según época y disponibilidad de agua y prefieren la diversidad de cultivos.
- Deben dineros por créditos a Indap o bancos, según reiteradas veces mencionan. Ninguno siembra o planta con recursos propios. No hay capacidad de ahorro casi nunca.

6.2. Entrevistados en Fase B de evaluación

6.2.1. Antecedentes

Entre los días 18 y 20 de noviembre 2013, se realizaron 9 entrevistas a los pequeños agricultores independientes ya entrevistados, con el fin de hacerles entrega de las páginas seleccionadas del nuevo fascículo en desarrollo, para conocer su opinión al respecto y su grado de comprensión de lo ahí señalado. Con esta información, se realizaron ajustes y cambios al fascículo. Las páginas seleccionadas mostraban 2 elementos claves: el diálogo entre los miembros de la familia, elemento que se mantiene a lo largo de todo el fascículo y que entrega información sobre los temas a tratar de una manera amable y cercana y la Ficha de costos, herramienta que Odepa quiso relevar en este fascículo para los agricultores. Sólo que una versión adaptada al estilo del fascículo y con múltiples explicaciones de su utilidad y posibilidades.

No fueron 10 los entrevistados porque auno de ellos no fue posible encontrarlo nuevamente debido a que su celular estuvo varias semanas desconectado. Las entrevistas no duraron más de 30 a 45 minutos con cada uno.

De los 9 restantes, a uno de ellos no fue posible localizarlo así que el fascículo en versión maqueta le fue entregado a su señora con quien se sostuvo una conversación explicativa

al respecto. Pero luego de unos días, al llamar al agricultor, éste se excusó de no haber podido leer el documento por encontrarse muy enfermo y tener poco tiempo por estar visitando diariamente el hospital. Sólo nos mencionó que a los de la casa les había gustado bastante.

Esta vez se les llamó para acordar día y hora de entrega del material y solicitándoles una breve explicación/conversación sobre el material. Nuevamente hubo muy buena acogida a pesar de estar ellos mucho más ocupados en sus quehaceres agrícolas.

La forma de proceder fue la siguiente:

- Contacto,
- Entrega del material y breve explicación de su contenido y del objetivo de la entrega: conocer su opinión al respecto.
- Espacio para preguntas y comentarios y se anotó reacciones, observaciones y preguntas que ellos realizaron en esos momentos,
- Se concertó día y hora de llamada posterior,
- Se realizaron las llamadas correspondientes escuchando las opiniones respecto al material entregado, pero sin tener una Pauta de entrevista diseñada, ya que se trataba solamente de escucharles su opinión respecto al material.

6.2.2. Análisis y resultados de entrevistas (presencial y telefónica)

Sobre la parte de los diálogos tipo comics, hubo gran aceptación y comprensión. Opinan ellos:

- *Está bien esto, lo que no es muy claro es lo del precio porque eso se sabe solo cuando se saca el cultivo. Es el mercado el que manda.*
- *Es buen material para explicarles a otros.*
- *El diálogo está entendible.*
- *El diálogo es fácil seguirlo*

Respecto a la Ficha de costos, comentaron:

- *Sirve solo para saber lo que uno va a gastar, no para saber el precio final,*
- *A la tabla esta le faltan detalles para no tener que pensarla tanto, pero yo se los dije ya a Ud. acá en el campo (se refiere a que las cifras no vayan sin "apellido" aunque la columna lo indique arriba. Cambio que se introdujo de inmediato en la Ficha de costos),*
- *La tabla con costos se va a entender más.*
- *Sirve para que uno se quede con los números claros.*

6.2.3. Conclusiones Fase B de evaluación

Lo que se pudo confirmar fue la facilidad de comprensión de los contenidos al estar en un diálogo con personajes similares a su cotidianeidad. Los contenidos mismos les parecieron atingentes a sus quehaceres.

La Ficha de costos genera cierta reacción más difícil por ser tabla (requiere lectura vertical y horizontal a la vez, lo que implica necesariamente cierto nivel de escolaridad y práctica en lecturas de gráficos); sin embargo, al estudiarla hicieron comentarios sumamente acertados sugiriendo facilitar la lectura de la misma, como fue el explicitar que significaba cada cifra o las más relevantes para que ellos no tuvieran que adivinar y se les creara cierta inseguridad o rechazo al leerla.

También hay comentarios acertados sobre la utilidad de la Ficha de costos, al descubrir varios costos ocultos que ellos tienen, como su propia mano de obra, el uso de sus bienes como tractor, etc. La frase “yo solo calculo lo que salió de mi bolsillo, eso tiene que regresar” y la de “no hago registro porque tengo todos los costos en la cabeza”, fueron las más repetidas en esta segunda fase de evaluación.

Le ven, por lo tanto, utilidad a la ficha en cuanto transparenta costos y los ordena y les recuerda cada ítem, pero no les soluciona el a cuánto vender porque en eso son muchos los factores que inciden en el mercado.

7. DESARROLLO DEL FASCÍCULO AUTOEDUCATIVO

Para desarrollar el fascículo autoeducativo requerido en esta licitación, fue necesario realizar varios pasos previos:

- Informarse con los expertos de Odepa sobre los temas que ellos requerían hacer llegar a los pequeños agricultores hortaliceros y ponerlos de acuerdo al respecto. Luego estudiar cada tema.

- Informarse sobre la licitación del 2012 acerca deun fascículo similar y estudiar el Informe final en el cual se explicitas las características de los pequeños agricultores independientes pertenecientes a programas de Indap y el perfil de los pequeños agricultores (similares a los destinatarios de esta licitación, con baja escolaridad, escasa comprensión de lo que leen y de las formas educativas tradicionales, con estilos de aprendizaje predominantemente basados en la práctica y la experimentación activa), especialmente en lo que a capacidad de comprensión lectora se refiere y asimilación de contenidos escritos y visuales a través de un material impreso autoexplicativo.

- Informarse también del método autoeducativo ya medido en la licitación anterior, para trabajar en la misma línea dado el éxito alcanzado el 2012.

- Realizar entrevistas en terreno para conocer el mundo cultural y las prácticas de los destinatarios del fascículo a desarrollar. Para ello se decidió utilizar metodología cualitativa y trabajar con 10 seleccionados previamente.

Cada una de las acciones realizadas y cada elemento estructurado y escrito recibió a su vez el VB de la contraparte de Odepa.

Recién entonces, después de haber pasado por todas esas etapas, se comenzó a construir el fascículo autoeducativo, comenzando por concordar con Odepa un diseño, diagramación y estructuración adecuadas de la información.

Luego, se fue desarrollando tema por tema con al menos 2 correcciones por parte de Odepa. Con un % de avance adecuado, se volvió a visitar a los mismos entrevistados para conocer su impresión sobre este nuevo fascículo en desarrollo y poder aun adecuar ciertas informaciones y/o elementos para un mayor aprovechamiento de los destinatarios finales.

7.1. Estructuración de la información

Autoaprendizaje

El desarrollo del fascículo autoeducativo se realizó en base al método de autoaprendizaje, que consiste en una estructuración didáctica de la información que permite que cada persona "navegue" a su propio ritmo, de acuerdo a sus tiempos de comprensión. Esto hace que el fascículo de autoaprendizaje se pueda leer, revisar y releer de forma autónoma sin requerirse necesariamente clases expositivas y/o guía de otra persona.

Autoaprendizaje es una forma de entregar información a un grupo de personas, haciéndolas partícipes activamente en la aprehensión de los contenidos. Se trata de participantes ACTIVOS que se hacen cargo de su aprendizaje.

Supone una entrega de contenidos ordenados de manera tal que el lector sea interpelado a través de la lectura o se identifique con ella y, al preguntarse, entienda e internalice los procesos que están involucrados en cada tema o decisión. Por ejemplo, cuando el pequeño agricultor decide qué va a sembrar o plantar o cuándo va a cosechar y cómo y a cuánto venderá sus cultivos, realiza una serie de actividades y se informa de diversas maneras.

Al leerlo en un fascículo accesible a su nivel de comprensión lectora, esta información le hace de espejo y le muestra varias formas de actuar o elementos que él o ella no han evidenciado o no recuerdan frecuentemente. De esta forma, se supone que el fascículo ordena los contenidos acorde a la cultura del destinatario lector, pero le incorpora varios elementos nuevos que son los necesarios que él internalice, vea, utilice, etc. Se trata de mejorar la comprensión e internalización de lo que se quiere enseñar o entregar.

Por eso es tan importante que antes de estructurar y desarrollar la información, se pueda visitar y conocer a los que recibirán el material y se indague sobre su forma de vivenciar su quehacer; su cultura. De esa manera se logrará bajar varias barreras de resistencia y rechazo a cualquier elemento que intente cambiar información y sobretodo cambiar hábitos muy arraigados.

Al leer textos e imágenes, a diferencia de cuando se escucha solamente, los agricultores tendrán tiempo de reflexionar, volver al material, profundizar, equivocarse en las respuestas, generar conversaciones con otros que también sepan de ese tema y/o conozcan el material, aplicar conocimientos, cambiar hábitos, etc.

Se utiliza un lenguaje cercano, amable, amigable, didáctico, claro, lúdico, acogedor, de manera de involucrar a quién esté aprendiendo y trabajando en el fascículo.

El desarrollo de contenidos a través del lenguaje visual permite ofrecer distintas posibilidades para aprehender los contenidos. Lo visual está dado no solamente por imágenes que están al servicio de los contenidos, ni por mera estética, sino por el contrario, aporta información.

Algunos contenidos fueron trabajados señalando los procesos completos sobre el mismo, en la perspectiva de completar ciclos de información detectados como incompletos en los agricultores. También en la diagramación se incorpora señalética adecuada y fácilmente aprehensible, para que los usuarios puedan "navegar" fluidamente dentro del fascículo.

Un fascículo autoeducativo sirve como instancia de aprendizaje individual o con otros, y también como material de consulta permanente. En este caso, se espera que el fascículo autoeducativo circule por diversos miembros de la familia del agricultor, o bien, por otros con quienes éste se relaciona. Pero, se privilegió el entorno familiar ya que tanto en el informe de la licitación anterior (2012), como en ésta, se constató que los entrevistados toman las decisiones en conjunto con su familia.

Se contextualiza la información al incorporar la cotidianidad laboral de los participantes, sus conceptos, actitudes, valores, ilustrando y simulando los elementos con el quehacer diario de los agricultores. Se intenciona la estructuración del material para lograr mayores niveles de aprehensión de los contenidos, y se adecúan las imágenes a situaciones que ellos vivencian en su quehacer agrícola cotidiano. En esto el levantamiento en terreno de sus prácticas y conocimientos acerca delos temas abordados (proceso de producción y venta de cultivos), es muy importante. Es la estructuración de contenidos a partir de la realidad del usuario y no únicamente la de "expertos" que quieren informar a otros. Al respecto, cabe recordar que un elemento central en la motivación por el aprendizaje en adultos es la conexión de los contenidos con la vida cotidiana de éstos.

Otro elemento a resaltar, es la asociación con **revistas**, publicaciones más vistas por los pequeños agricultores y cuyo formato conocen, según señalan las conclusiones del Informe de indagación de campo de la licitación anterior de fascículo de Odepa, 2012.

Eje central

Como eje principal de la estructuración de los contenidos, se eligieron 6 preguntas que fueron agrupadas en 2 tiempos cronológicos diferentes del quehacer de los agricultores:
1- ¿Qué plantar o producir? / ¿Qué necesito para lograrlo? Y, ¿cuánto me va a costar?

2- ¿Cuándo cosechar? / ¿A cuánto voy a vender? Y, ¿a quién voy a vender?

Con estos dos grupos de preguntas, se desarrolló toda la información, plasmada en diálogos de la familia que va decidiendo e informándose adecuadamente apoyados en las herramientas que Odepa propone. En algunos casos, se amplió información relevante para que el lector pueda saber más al respecto. Esta forma es equivalente a poner "una lupa" a ciertos temas. Hay conectividad entre los temas, lo que se asemeja más a la vida

real y a la forma cómo las preguntas ejes del fascículo no se responden en forma secuencial en la vida real, sino que en forma paralela. Además fue un elemento muy señalados por ellos como positivo, al revisar tanto el fascículo del 2012 como el actual.

Dado que el perfil de los usuarios es bastante homogéneo respecto a la baja escolaridad y una dificultad notoria en la lectura de gráficos, se utilizaron los diálogos en dónde temas claves, fueron varias veces reiterados, pero tocados desde diferentes aspectos. La idea fue por lo menos despertar curiosidad por conocer las herramientas de Odepa y saber que con ello podría mejorar algunos aspectos de su quehacer productivo. No sería agradable para ellos (y fue confirmado en las entrevistas de evaluación), confirmar que habían por ejemplo costos ocultos en sus cálculos u olvidados como las pérdidas, su propia mano de obra, el uso de sus bienes como tractor, etc.

La idea de este fascículo es que puedan ellos tenerlo de consulta, lo que implica reiteradas consultas a lo largo de un tiempo largo hasta que hayan incorporado las herramientas nuevas y las manejen bien.

También les sirve para mostrar esa información con otros (hijos, vecinos, etc.).

El informe final de la licitación 2012 de Odepa sobre BPA en uso y aplicación de plaguicidas dice respecto a los adultos:

Al respecto, las investigaciones en educación demuestran que los adultos tienen posibilidad de aprender a todas las edades y que la disminución de ciertas capacidades como la rapidez del sistema nervioso, la agudeza visual y auditiva son compensables mediante la experiencia, lo que reafirma la posibilidad de aprendizaje mediatizado con la experiencia directa, es decir, con las posibilidades de aplicación de los contenidos entregados y de aprendizaje reiterado, lo que significa que puedan revisar reiteradamente la información, aplicando su propio ritmo de aprendizaje y profundizando en ello paulatinamente.

Los aprendizajes significativos en los adultos dependen en gran medida de su motivación, en el sentido de sentirse capaz y competente de hacerlo y de encontrar un sentido al contenido, pensando en una futura proyección y ligado a las necesidades de su vida cotidiana. Esto cobra especial relevancia en este proyecto, ya que la organización de los contenidos sobre el uso de plaguicidas debió hacerse en relación a las prácticas observadas en terreno y referidas por ellos.

No es en absoluto necesario que sea leído como un texto narrativo de principio a fin y esto se les explicita en la página inicial. Por el contrario, puede leerse en forma “salpicada”, buscando información precisa y desde ahí construir su conocimiento.

7.2. Diálogos ilustrados y herramientas Odepa

Después de la investigación cualitativa en terreno, se decidió entregar la información sobre las herramientas que desarrolla Odepa para los agricultores (las previamente

seleccionadas), de una forma coloquial y cercana en un estilo de diálogos ilustrados (cercano al cómics, pero mucho más formales), en donde la familia compuesta por agricultor, esposa, hijo e hija, van conversando y decidiendo en conjunto el quehacer productivo. Cada cual tiene su rol y aporta algo en las decisiones a tomar.

Lo anterior va acompañado de ilustraciones sobre actitudes y escenarios cotidianos para este tipo de quehacer (muchas de ellas, ilustradas en base a fotos realizadas en terreno) y de información explicativa anexa que aporta información relevante a lo que se está discutiendo.

A esto se suman las herramientas elegidas por Odepa para dárselas a conocer a los destinatarios con el fin de que puedan utilizarlas y mejorar su información al momento de tomar decisiones. Dichas herramientas fueron rediseñadas con fines educativos/explicativos en el fascículo sin por ello desvirtuar el contenido de cada herramienta. De esta manera se espera lograr interés por parte de los lectores y uso de dichas herramientas (Cuaderno de Registro, Ficha de costo, Precio mayorista, información sobre Insumos, uso de fono consulta establecido para precisamente responder consultas relacionadas al agro y otros).

Un glosario complementa el fascículo para facilitarles la lectura, si hay dudas con ciertos conceptos.

En cada visita a terreno o en cada conversación telefónica con los entrevistados, algún elemento nuevo apareció y fue inmediatamente incorporado en el manual mismo. Como por ejemplo, las reiteradas veces que nombraron lo amigable e incluso lúdico que les parecía el hecho de poder ahondar en ciertos temas mediante el signo de un ojo que deriva a otra página o imágenes que se acompañan de una X o un tic para señalar que son acciones bien o mal hechas. Es la lógica de “lego” que subyace al fascículo y que permite leer por cortos momentos o solo un tema, sin tener que por ello perder información o quedarse sin información relevante.

¿Por qué se eligió el estilo de diálogos ilustrados?

- Porque es atractivo de ver (diálogos entre personajes con los cuales los destinatarios podrían identificarse).
- Es fácil de leer. Se usa un lenguaje directo. Un lenguaje cercano al cotidiano con frases muy cortas e información directa. Tratándose de un material que entregará un organismo oficial, no se respetó la forma de hablar de los agricultores, pero sí se incluyeron muchos comentarios y elementos que ellos utilizaron en las entrevistas. Sin embargo, al ser un material con fines educativos e informativos y que el N° de páginas restringe muchísimo el espacio considerando la cantidad de información a incorporar, muchas veces los diálogos son intencionadísimos, ya que obviamente no se habla así en el cotidiano.
- Es rápido de entender.Desde el ejemplo o la situación que tenga elementos que los lectores identifiquen como posibles en sus quehaceres, es más fácil conectarlo,

facilitándole la comparación y permitiéndole desarrollar una mirada crítica del propio comportamiento con respecto a situaciones y decisiones y tal vez así, aceptar incorporar nuevos hábitos como lo sería el informarse más y mejor sobre ciertos temas, antes de tomar decisiones (llamar por teléfono, preguntar, buscar en internet, acercarse a oficinas específicas, etc.).

- Permite identificación del lector con los personajes: El diálogo ilustrado tiene ciertas características similares a los cómics. Hay similitud con el lenguaje teatral, pero impreso. Permite decir cosas a través de terceros de manera fácil, simplificada, sintetizada. Si uno intentase escribir lo mismo dicho en un diálogo ilustrado o cómics, saldría muy largo y tedioso.
- Permite utilizar lenguaje de síntesis y repetición (importante al intentar establecer hábitos nuevos) y permite el uso de analogías y metáforas similar al teatro. Esto a su vez, simplifica la comprensión y asociación con situaciones tangibles y comparables.

Estos elementos mencionados, nos permiten pensar en aminorar la resistencia natural de personas con escasa capacidad de comprensión lectora, frente a un material escrito e ilustrado.

EL diálogo ilustrado es un medio de expresión cultural con raíces antiguas, lo que permite cubrir amplios niveles etarios. No le es ajeno al lolo de 12 años o menos, ni al señor de 60 años o más. Como este fascículo estaba destinado a la familia y cercanos, se optó por atraer a la mayor cantidad de miembros que estén cerca de los pequeños agricultores.

Es un soporte muy dúctil que aguanta varios niveles de lenguaje diferentes al mismo tiempo: expresión facial, corporal, lenguaje, ambiente, etc. Lo que da variedad de trasmisión de información, de ser necesario.

Es una herramienta que permite conectar y plasmar conceptos con la realidad de una manera directa, sin formalismos. Permite cierto grado de humor, ironía (que en este caso no fue necesario utilizar) y/o repetición de temas para recalcarlos. Se optó más bien por el respeto mutuo entre los personajes. Se intentó desarrollar algo ágil, liviano de leer, siendo el tema tan crucial para ellos. Este formato permite presentar las cosas con cierta entretención.

Permite decir lo que con otros medios no se puede nombrar de manera tan sintética ni tan simple.

Sin duda, más eficiente aun sería el comics animado, pero dada la realidad de los destinatarios y la fácil manipulación de fascículos de pocas páginas impresos que se espera sea revisado y consultado múltiples veces, se utilizó el comics de dos dimensiones.

7.3. Diseño, diagramación y color

Respecto a la diagramación se eligió una simple de fácil seguimiento y para ayudar a ello, incluso se enumeraron los recuadros de los diálogos. Se utilizaron gráficos sueltos como líneas y rectángulos a mano alzada.

En tipografía, se mezclaron diversos tipos para que los textos aparecieran interesantes de seguir. Los tamaños dan cuenta de una cierta jerarquía en la importancia otorgada a la información. Una tipografía suelta, cercana, legible por los destinatarios, y simple.

Respecto a los colores seleccionados para este fascículo primaron los tierra, celestes, naranjos, verdes (denotan campo), aire, agua, cielo y cultivos. Juego de tonos atractivos puros y suaves para resaltar más las ilustraciones y los diálogos y mensajes entre los personajes.

En algunas páginas se entremezcló con fotos tomadas en las visitas a terreno o proporcionadas por Odepa para que los lectores se identificaran con su rubro. Esto debido a lo observado en terreno respecto al fascículo de BPA del 2012, que al revisarlo y encontrar fotos de frambuesas, los entrevistados inmediatamente pasaban de largo señalando que esa parte no iba destinada a ellos.

7.4. Proceso de correcciones

Una vez definidos los temas, el diseño y diagramación, y realizada la fase de sondeo (entrevistas a agricultores en terreno), se comenzó a trabajar el fascículo por agrupación de páginas y con los VB, correcciones y opiniones de Odepa a medida que fuimos avanzando. En promedio cada grupo de páginas fueron revisadas 3 veces por Odepa.

- Páginas de 0 – 7 que abarca la introducción y el diálogo familiar frente a los dos grupos de preguntas mencionadas (1- ¿Qué plantar o producir? / ¿Qué necesito para lograrlo? Y, ¿cuánto me va a costar? 2- ¿Cuándo cosechar? / ¿A cuánto voy a vender? Y, ¿a quién voy a vender?), con referencias constantes a las herramientas de Odepa. En la última página (la 7), se presenta un modelo de Registro o Cuaderno de campo ya que es parte introductoria de la Ficha de costos posterior.

  No hay hábito de registrar la información para los agricultores entrevistados, ocupan la memoria para ello olvidando u ocultando (inconscientemente) ciertos costos. Por ello se tomó la decisión con Odepa de incluir algo del cuaderno de registro y reforzar esa idea.

- Páginas 8 a 12 parte con el diálogo de la familia, que continúa y se explicita a modo de introducción de la Ficha de costos, una aproximación más amable y explicativa que la real ficha de Costos de la página web de Odepa. Se hace énfasis en esto porque es un elemento ajeno a la cotidianidad de ellos pero al mismo tiempo, considerado por ellos mismos, muy útil para transparentarles a ellos mismos sus costos de producción y tener una base para negociar mejor en el

momento de vender (aunque están conscientes que son muchas las variables que entran en juego al momento de la venta).
Luego se continúa con la Ficha misma que fue intervenida para que fuese más accesible a los lectores. Cada ítem o la mayoría de ellos tiene una explicación y un elemento que "acompaña" al lector en su comprensión y en algunos casos vuelve a reforzar la utilidad de la herramienta.

- Páginas 13 a 16 incluye la herramienta Insumo y Precio a mayorista de Odepa. Termina con posibles contactos que pueden realizar los agricultores con Odepa u otros organismos de utilidad agrícola para informarse adecuadamente.

- Página 17: aunque el proyecto adjudicado en esta licitación explicita 16 páginas, se decidió ampliarlo a una más de manera de poder poner todo el glosario completo al final del fascículo para aquellos lectores que quieran informarse más de ciertos términos o siglas.

- Respecto a las tapas, en conversación con Odepa, se decidió que las pondrían ellos al imprimir, para que estuviese dentro de la línea de las otras publicaciones.

7.5. Recomendaciones para su replicación

Ya que éste es un fascículo coleccionable (porque sigue la misma línea del desarrollado el 2012) y que por segundo año se obtienen buenos resultados en la evaluación cualitativa de los mismos, se explicitan a continuación algunas recomendaciones por si se quisiera replicar este método de enseñanza–aprendizaje (autoaprendizaje), en el segmento específico de pequeños agricultores independientes, en otros temas.

1. **Investigación cualitativa en terreno**: es importantísimo realizar, previo al desarrollo de cualquier manual de autoaprendizaje, un levantamiento previo de información en terreno para poder conocer las formas de proceder arraigadas en los destinatarios como parte de su quehacer cultural y eso contrastarlo con lo que Odepa, en este caso, quiere informarles a ellos. De ese contraste o complementación parte la riqueza que muchas veces tiene el material que deja contento tanto al organismo que pide el fascículo de autoaprendizaje, como a los destinatarios finales.
   A su vez, el conocer el mundo cultural del grupo destinatario, permite buscar formas de estructurar y mostrar la información que acorte los plazos de comprensión y aprehensión de los contenidos.

2. **Lenguaje visual y de contexto**: es importante para lograr cierto acercamiento de los lectores y acortar la barrera de rechazo a materiales que les implica muchas veces salirse del cotidiano, que la información considere las inteligencias múltiples de los seres humanos (cada cual aprende de otra forma y ritmo a pesar de compartir patrones culturales) y los contextos. Que hayan muchas señales que ellos identifiquen rápidamente.

3. **Destinatarios:** los lectores rara vez viven aislados y menos aún en su quehacer agrícola. Para ello es importante detectar quiénes son su grupo de referencia en cuanto a decisiones del quehacer cotidiano se refiere. Tanto en esta pequeña investigación cualitativa como en la del 2012, la familia aparece como referente importante, por lo que al desarrollar el fascículo hay que tener presente que no es solo un destinatario tipo e ideal, sino que será un grupo de diversas edades y probablemente perfiles educacionales con diferentes matices. Mientras más señales se entreguen para diversos públicos, sin perder el foco central, tantas más posibilidades de lectura y aplicación tendrá el material. Cabe recordar que no solo se trata de informarlos, sino que también de que incorporen hábitos complejos (al comienzo al menos) y eso es difícil de lograr en adultos.

4. **Estructuración de los materiales**: la forma como se ordena la información y la lógica que subyace a cada texto relacionado con imágenes es clave en la posibilidad de comprensión de los lectores. Lo que para quien escribe puede parecer de cierta lógica y facilidad de seguimiento, para ellos puede ser caótico o complejo y viceversa. En esto, las entrevistas y el acercamiento a los destinatarios son claves también.

5. **Número de páginas; tamaño de la letra**: Importante es velar por un tamaño de letra que resulte legible para este particular segmento. Asimismo, cuidar la cantidad de información de cada página considerando que el soporte impreso permite múltiples revisiones y lecturas. Es un material que queda.

6. **Evaluación:** así como importante es conocer al o a los destinatarios antes de desarrollar el fascículo, lo es tambiénevaluar los materiales antes de acabarlos, de manera de percibir y escuchar la reacción y los comentarios de una primera impresión y ojalá de una lectura más profunda en un plazo de tiempo acotado.

8. CONCLUSIONES GENERALES

El proyecto se desarrolló en los plazos estipulados y cumpliendo todas las etapas explicitadas en la propuesta de licitación e incluso incluyendo otras nuevas para una mejor comprensión del fenómeno a desarrollar (Visita a Lo Valledor y entrevistas ahí a algunos agricultores e intermediarios, llamados telefónicos posteriores a entrevistas en terreno de manera de dejarles días de lectura y reflexión de los materiales entregados tanto en Fase de sondeo como en la de evaluación). La meta final, el desarrollo del fascículo mismo, también está logrado.

Respecto a las metodologías cualitativas de etnografía de campo, no hubo inconvenientes mayores en toda la etapa de sondeo (entrevistas a personal de Odepa, revisión de bibliografía y herramientas Odepa y entrevistas en terreno), a pesar de haber ocurrido el fenómeno de fuertes heladas para el período del 18 de septiembre y que afectó a muchos

sectores agrícolas y a pesar de que la página web de Odepa se encuentra en cambio. Pero tanto,tanto los agricultores como personal de Odepa nos dieron todas las facilidades para acceder a la información oportuna.

Se trata de captar las múltiples variaciones que existen en las personas antes de universalizar, ya que esto aplana muchísimo la información, haciéndola poco atractiva al momento de leer el material. La diversidad de matices es lo que hace la diferencia entre tener más o menos curiosidad por incorporar una información y hábitos nuevos, a veces.

El diseño y diagramación y el diálogo ilustrado que se utilizó en el fascículo autoeducativodemostró ser un formato amable, fácil y fluido de manejar para los agricultores;desarrollado con metodología de autoaprendizaje resultó adecuado para los hortalicerosya que opinaron favorablemente al respecto. La ficha de costos (elemento fundamental del fascículo) fue calificada como relevante y muy útilpara calcular sus costos, pero demostraron cierta reticencia a su uso por la implicancia de internet de por medio (a pesar de que se constató la existencia de al menos una persona por familia con acceso y manejo de internet).

La lógica no necesariamente lineal de todo el fascículo no es algo que a ellos les incomode: por el contrario. El hecho de poder saltarse páginas, buscar información específica o poder ahondar más en ciertos aspectos y utilizar el fascículo como elemento de búsqueda permanente es muy bien valorado. Lo ven como material de referencia constante.

En cuanto a la selección de contenidos, los identificaron como relevantes para su quehacer y les significó necesariamente una autorrevisión de sus formas de actuar en lo agrícola, pero les abrió la inquietud de tener que realizar ciertos cambios en hábitos y en cuanto a informarse de mejor manera.

Las preguntas que estructuran el fascículo les pareció muy pertinentes y los acercó a querer revisar el fascículo.

Respecto al organismo de Odepa, y de las herramientas que Odepa desarrolla, hay desconocimiento total.

Que los destinatarios de este fascículo sean los hortaliceros parece vital porque son quienes venden sus productos en un mercado menos regulado que otros y en un sistema muy fluctuante. Por otra parte, no acceden a medios informativos adecuados o confiables al momento de tomar las decisiones, perpetuando así la cadena de deudas o pérdidas innecesarias. Un segundo grupo de productores agrícolas destinatarios, serían el de los fruticultores y cerealeros (pequeños), quienes comparten similar modelo de comercialización que los hortaliceros.

Respecto a la conectividad, si bien es cierto que ni uno de los entrevistados maneja internet, conoce de su existencia, e incluso algunas cosas las busca allí, pero por medio de algún miembro de la familia. Sí tienen celular para conectarse.

Por último, se volvió a ratificar la importancia enorme que tiene el trabajo en terreno (métodos cualitativos de investigación y etnografía de campo), el conocimiento de la cultura del lector o destinatario final y su forma de operar con respecto a los temas a tratar. Ello es de una riqueza enorme y muchas veces entrega información precisa sobre temas en los que existen hipótesis o juicios ya instalados de formas de proceder o de pensar de los otros.

9. ANEXOS

9.1 Anexo N° 1 Protocolo de contacto

ODEPA
Ministerio de Agricultura
Gobierno de Chile

Santiago, 27 de septiembre de 2013

Estimado/a Agricultor/a:

ODEPA, en colaboración con **INDAP**, le solicita acceder a ser entrevistado por la consultora señora **Luz Philippi**, quien se encuentra desarrollando un **fascículo autoeducativo** con información sobre las herramientas y los productos que ODEPA elabora en áreas económicas y productivas, enfocado a todos los agricultores y en especial a los pequeños agricultores independientes. Con este nuevo fascículo, se espera que usted pueda conocer y hacer uso de las herramientas que lo ayuden a tomar las mejores decisiones respecto a qué cultivar, cómo calcular los costos, cómo comprar los insumos en mejores condiciones, cómo obtener los mejores precios en la venta de sus productos, entre otros.

La entrevista se realizará el día, hora y lugar (ya sea en su predio u otro lugar distinto) que se le indicará oportunamente en forma telefónica.

Esperamos contar con su aceptación a ser entrevistado.

Muchas gracias por su aporte.

OFICINA DE ESTUDIOS Y POLITICAS AGRARIAS - MINISTERIO AGRICULTURA - DIRECTOR NACIONAL ODEPA

GUSTAVO ROJAS LE-BERT
DIRECTOR NACINAL
OFICINA DE ESTUDIOS Y POLÍTICAS AGRARIAS

Teatinos 40, piso 7. Santiago, Chile
Teléfono :(56- 2) 23973000
Fax :(56- 2) 23973111
www.odepa.gob.cl

9.2 Anexo N° 2 Bitácora del desarrollo del proyecto

BITACÓRA DEL DESARROLLO DEL PROYECTO

Licitación N° 688-29-LP13

DESARROLLO Y ANÁLISIS DE FASCÍCULO AUTOEDUCATIVO PARA PEQUEÑAS/OS AGRICULTORAS/ES INDEPENDIENTES

CALENDARIO	**ÍTEM Y/O ACTIVIDADES REALIZADAS**	**ACUERDOS Y OBSERVACIONES**
(6 SEPT)	Adjudicación de la propuesta	/
(9 SEPT)	1a reunión con contraparte Odepa	- Definir listado de entrevistados (personal de Odepa)para determinar el contenido del manual. ---Definición perfil de los agricultores a entrevistar, rubro y zona geográfica. - Concretar contacto con personal de Indap para recibir listado agricultores a contactar - Conocimiento de productos de ODEPA para agricultores - Recepción de material impreso de ODEPA a distribuir a los agricultores - Redefinir objetivos del fascículo: Que los pequeños agricultores independientes conozcan, sepan acceder a la información de Odepa y sepan usarla (entender para qué sirve).
(11 SEPT)	2da reunión con contraparte Odepa	- Revisión general sobre Pauta de entrevista a aplicar a entrevistados de Odepa y VB. - Permiso para entrar a pág. web en construcción de Odepa - Conocimiento cifras nacionales sobre pequeños agricultores independientes (Censo 2007) - Coordinación con Indap de Región Metropolitana
(9 al 30 OCT)	Investigación bibliográfica	
(9 al 17 SEPT)	Entrevistas	Realización de entrevistas a personal de Odepa
(24 SEPT)	Recepción de documentos	Recepción listado de 30 posibles pequeños agricultores de RM a entrevistar por parte de Indap, pertenecientes al perfil estipulado con

		Odepa y a programas SAT básico
(25 SEPT)	3ª reunión con contraparte de Odepa. Pauta de entrevista a agricultores	Ajustes y VB de parte de Odepa a Pauta de entrevistas para aplicar en agricultores
(26 SEPT)	VB a perfil agricultor	Ajustes y VB de parte de Odepa a Perfil definitivo de agricultores a entrevistas
CALENDARIO	**ÍTEM Y ACTIVIDADES REALIZADAS**	**ACUERDOS Y OBSERVACIONES**
(30 SEPT)	Entrevistas presenciales a agricultores	Entrevistas en Colina norte
(4 OCT)	Entrevistas presenciales a agricultores	Entrevistas en Curacaví
(7 OCT)	Entrevistas presenciales a agricultores	Entrevistas en Colina y Chacabuco
(14 OCT)	4a REUNIÓN ODEPA	- Ajuste de rubros y objetivos del fascículo - Presentación propuesta de diseño y Diagramación y estructuración de la información
(14 y 30 OCT)	Entrevistas telefónicas a agricultores	Como parte de la recolección de datos de las entrevistas de sondeo a Colina y Curacaví
(15 OCT)	Entrega de documentos	- Propuesta Técnica versión ajustada a requerimientos de Odepa - Informe N°1 - Informe N° 2
(23 OCT)	VB de parte de Odepa	VB a Propuesta Técnica versión ajustada, Informe 1 e Informe 2
(25 OCT)	5ta reunión con ODEPA	Presentación y ajustes a Pauta de entrevistas de pequeños hortaliceros y desarrollo de Protocolo de contacto
(30 OCT)	Visita y entrevistas en Lo Valledor	Información incorporada a Fase sondeo
(30 OCT a 28 NOV)	Revisiones y VB fascículo	Correcciones, sugerencias y ajustes del fascículo en desarrollo
(18 NOV)	Reuniones evaluativas y entrega de material con agricultores	Curacaví
(19 y 20 Nov)	Reuniones evaluativas y entrega de material con agricultores	Colina

(25 al 28 NOV)	Llamados telefónicos a agric. Por evaluación Fasc.	Recolección de opiniones y comentarios en Fase de evaluación
(OCT a NOV)	Desarrollo informe final	Con correcciones y VB permanentes de parte de Odepa
(2 DIC)	Entrega Informe final	
(DIC)	Correcciones a Informe Final	Por parte de Odepa
(DIC)	Entrega definitiva	

9.3 Anexo N° 3 Fascículo autoeducativo con información de Odepa, maqueta final

CHILE Avanza con todos

MANUAL DE USO DE LA INFORMACION DE ODEPA PARA AGRICULTORES

ODEPA
Oficina de Estudios y Políticas Agrarias

50 años INDAP

Ministerio de Agricultura

Gobierno de Chile

A. ¿PARA QUIÉN ES ESTE FASCÍCULO?

Para todos los agricultores y agricultoras del país y sus familias.

CHILE

Especialmente para productores ubicados desde la Región de Coquimbo hasta la Región de Los Lagos.

Para todo el que quiera leerlo y necesite informarse sobre producción y venta.

B. ¿PARA QUÉ ME SIRVE este fascículo?

Para INFORMARNOS

¿?

1. ¿QUÉ SEMBRAR o plantar?,
   ¿QUÉ NECESITO para lograrlo?,
   ¿CUÁNTO me va a costar?

2. ¿CUÁNDO cosechar?,
   ¿A CUÁNTO voy a vender?,
   ¿A QUIÉN voy a vender?

C. ¿CÓMO LO USO O LEO?

NO es necesario leerlo desde el comienzo al final. Puede buscar la parte que más le interese.

Está organizado en 2 grupos de PREGUNTAS (1 y 2), las que se responden con información que usted encontrará en este mismo documento.

Nº 1.

Don Julio es propietario de 1,3 hectáreas y arrienda 1 hectárea más. Es hortalicero desde muy jóven.

Su hijo Samuel lo ayuda con la compra de insumos (abonos, plaguicidas, etc.) y con la VENTA de la producción.

Su hija Fernanda lo ayuda con información que saca de Internet. Ella estudia en un instituto técnico.

Su señora Hilda lo apoya en todas las decisiones.

¿QUÉ SEMBRAR O PLANTAR?

1

2

3

SÍNTESIS

Para saber **qué sembrar**, es necesario:

- Revisar las encuestas de intenciones de siembra de Odepa, en **www.odepa.gob.cl/estadisticas/productivas/.**
- Ver informes que se publican en **odepa.gob.cl** referidos a nueva temporada.
- Ver fichas de costos en **odepa.gob.cl** y estimar cuánto puedo ganar.
- Recordar mi experiencia como agricultor (en qué soy bueno).
- Conocer las características del suelo.
- Conocer el clima actual de la zona.
- Recordar o ver registros de los precios de la temporada anterior.
- Tener derechos de agua para regar e informarse sobre la temporada del agua del canal (aproximadamente).
- Informarse sobre los cultivos más resistentes a heladas. (pág. 3).

ODEPA: Oficina de Estudios y Políticas Agrarias. Teléfonos 800 360 990 ó (2) 2397 3118.

¿QUÉ NECESITO para producir y vender bien?

4

Ya arrendé la **tierra con riego**, pero necesitamos **facilidades de pago** para comprar las semillas, los abonos y después para los plaguicidas.

Un análisis de suelo no estaría mal. ¡¡¡Tal vez le estamos echando mucho abono!!! Consultemos a un laboratorio.

Ya llamé a empresas de insumos para saber el lugar más barato y Fernanda vio precios de referencia en los cuadros de **Insumos** de Odepa (**www.odepa.gob.cl** o pág. 15). ¡¡¡los anotamos en el Cuaderno de registro!!!

Tenemos información de hasta cuándo nos darían agua en el canal. Después seguimos regando con agua de pozo, la que ya fue analizada y está buena.

$

SEMILLAS

PLAGUICIDAS

5

El camioncito ya lo tenemos. El problema va a ser con la **mano de obra**, ¿no, papá? Está escasa. Y lo de las heladas y sequías, podríamos resolverlo tomando un seguro agrícola, ¿cierto?

Y hay que cuidarse de los **robos en tiempos de cosecha** y de los cosecheros que contratemos.

SÍNTESIS

¿**Qué se necesita** para producir?:

- Tierra propia o arrendada.
- Insumos (pág. 15).
- Información sobre créditos.
- Agua suficiente para crecimiento del cultivo.
- Maquinarias y herramientas propias o arrendadas.
- Información técnica (de Indap u Odepa), sobre productos y mercados.
- Mano de obra disponible.
- Seguro Agrícola (Comsa). (Glosario pág. 17).
- Análisis de suelos y de agua.

¿CUÁNTO ME VA A COSTAR?

6

Papá, ¡¡¡aquí en el cuaderno de **registro**, no dice cuánto le costó producir la temporada anterior!!! ¿Por qué no puso **todos** los costos?

Puse los costos del dinero que salió de mi bolsillo, pero parece que no es todo lo que gasté.

COSTOS Ficha

¡Ahora ocupemos la **Ficha de Costo** de Odepa! Aquí podemos buscar los cultivos y hacer los cálculos. Tendremos una REFERENCIA de cuánto nos va a costar y cuánto vamos a ganar. ¡¡¡Es fácil!!! (pág. 8).

7

¡¡¡Pero si yo tengo todos los cálculos claritos en la cabeza!!!

Pero papá, no nos ha ido muy bien así... ¡¡¡se olvida de algunos costos!!!

8

¿En donde nos darán crédito?, ¿En el Banco Estado o en Indap?

Mejor llamemos a **Odepa** y ahí nos informan dónde nos conviene pedir crédito. (pág. 16) o busquemos en agroatiende (**www.agroatiende.cl**).

9

¿Y cómo calculamos la cantidad de semillas, abonos y fertilizantes? ¡¡¡Es difícil!!!!

SEMILLAS

PLAGUICIDAS

Preguntémosle al técnico de Indap, y con la ficha de costos de Odepa, comparemos los registros anteriores del cuaderno para obtener el costo del cultivo.

10

No se preocupe de no saber computación ni usar internet papá. ¡¡¡En eso le ayudo yo o preguntamos al FONO CONSULTA de Odepa al **800 360 990**, pero **acuérdese de ANOTAR lo que le dicen en el cuaderno!!!**

SÍNTESIS

Para calcular **cuánto va a costar**, se necesita:

- Tener registros anteriores.
- Estar bien INFORMADO sobre todos los precios de referencia actuales.
- Calcular los costos usando la Ficha de Costo de Odepa.

NO basta con:

- Tener los datos SÓLO en la MEMORIA.

HORTALIZAS Y HELADAS

CLASIFICACIÓN TÉRMICA DE LAS HORTALIZAS DE INVIERNO:

Grupo A: se desarrollan mejor en temperaturas entre 15 y 18 °C. No toleran temperaturas mayores a 24 °C. Toleran heladas suaves. Ejemplos: berro de agua, brócoli, betarraga, espinaca, haba, rábano, repollito de brusela, repollo.

Grupo B: igual que el grupo anterior, pero la diferencia es que no toleran heladas cercano a su madurez. Ejemplos: acelga, achicoria, alcachofa, apio, arveja, coliflor, endivia, hinojo, lechuga, papa, perejil, zanahoria.

Grupo C: se adaptan a temperaturas entre 13 y 24 °C, y alta tolerancia a heladas. Ejemplos: ajo, cebolla, cebollín y puerro (tolerantes a heladas).

Fuente: Infodepa Nº 24 agosto 2013.

Nº 2.

¿CUÁNDO COSECHAR?, ¿A CUÁNTO VOY A VENDER?, ¿A QUIÉN VOY A VENDER?

Y el tiempo pasó...

11

Hijo, ¿a cuánto están comprando las papas y el maíz en Lo Valledor ahora?, porque don Elías me ofrece pagar por saco cosechado o por el paño y cosechará él con su gente.

Averiguaré papá. Tenemos que definir la fecha de cosecha de las papas y del maíz. Y le cuento que llegó un recordatorio del pago del crédito del banco.

Papá, tenemos que definir la fecha de cosecha de las papas y del maíz.

papa $17.800 saco 50 Kg

Yo consulté hoy en la mañana por mensaje de texto a Odepa el precio de la papa de primera, y está en 17.800 pesos el saco. Pero, ¿están listas las nuestras para cosechar?

12

Es que no tenemos tantos derechos de agua y mejor cosechar ahora, vender y poner tomates para regarlos con agua del pozo. ¿Y a cuánto vendemos las papas y el maíz?

Acuérdese de la **Ficha de costo** papá. No podemos vender a un precio menor que el costo que calculamos ahí en la ficha. Hay que pagar los créditos y ¡¡¡ganar algo!!! Revisémosla, está pegada en el cuaderno de registros.

Esta vez no le vendamos a don Elías porque tengo los costos claritos del cultivo con la FICHA DE COSTOS de ODEPA, y con don Elías estamos perdiendo plata. Tengo los contactos para la venta de una parte en la feria, y el resto lo llevo a Lo Valledor para venderlo al por mayor.

Mira Hilda, tengo que preocuparme que los precios me cubran al menos los costos totales de la producción. Para eso nos ayudamos con la Ficha de Costo de Odepa. (pág. 8).

¡¡¡Cada vez que llamemos para informarnos, hay que anotar lo que nos dicen en el cuaderno para no olvidarnos y tener los costos reales del cultivo!!!

13

¡¡¡Escucha hija, aquí en la Radio Agricultura Odepa está diciendo los precios de las papas y de otros cultivos!!! Dicen que TODOS los días los dan entre 8.30 y 9.00 AM y lo repiten a las 13.20 PM.

Sí mamá, si uno llama a Odepa al **800 360 990** le dicen los precios y a Samuel, le llegan como mensaje al celular. Son precios de REFERENCIA, del día. Nos sirven mucho y los dejamos anotados en el cuaderno de registros. También los publican en algunos diarios y en la pág. web de Odepa. (SMS pág. 14).

Actualmente en la Revista del Campo y en La Cuarta los días lunes, en Campo Sureño, y todos los días dos boletines en la Radio Agricultura.

14

Fernanda, la vecina puso puesto en la feria. A mí me gustaría también. Dicen que se gana más. ¡¡¡Y venderíamos nuestras verduras!!!

Sería bueno... Hay que pagar patente a la Municipalidad, dar boleta de Impuestos Internos y tal vez asociarse con otros feriantes para tener más productos. ¡¡¡Y usted, mamá, podría ser la responsable del puesto en la feria!!!

MERCADOS MAYORISTAS

$

¿Y si nos asociamos con don Abel y tu tío Jorge? Contaríamos con camioneta y camión.

¡¡¡Claro!!! y en tiempos de cosechas, podríamos vender en mercados mayoristas.

Mmmmm... lo del derecho ese que hay que pagar (postura) puede ser un poco más difícil y caro, pero Samuel que se averigüe y lo calculamos en NUESTRA Ficha, con todos nuestros costos. ¡¡¡Ya sabemos hacerlo!!!

Hay que agregar costos de transporte, de entrada, de puesto de venta y tal vez de espera porque no siempre se vende en el día y hay imprevistos como robos, o que bajen los precios... y, además, no descuidar el manejo de nuestros cultivos en el predio.

SÍNTESIS

Para saber **cuándo cosechar, a cuánto y a quién vender**, se necesita:

- Que el cultivo esté con frutos de buena calidad para la venta.
- Conocer precios de referencia actualizados (Precio mayorista). (pág. 13).

- Tener REGISTRO de costos de producción anteriores y actuales. (pág. 7 en Cuaderno de Registro y pág. 8 en Ficha de Costo).

- Decidir si se venderá a intermediario, en feria o a mercados mayoristas, a qué precios y en qué cantidades.

- Informarse y calcular gastos de transporte (bencina, peajes, ficha despacho, etc.) y de venta (puesto de venta, entradas, etc.).

FERIAS LIBRES

En Chile existen 933 **ferias libres** que abastecen el 70% del mercado de frutas y verduras.

Las mujeres tienen una presencia IMPORTANTE, siendo dueñas o responsables y/o trabajando en ellas.

(Listado de ferias en **www.odepa.gob.cl**).

(Fuente: Boletín AGROGÉNERO N° 4, en www.odepa.gob.cl).

¡¡¡INFÓRMESE ANTES DE DECIDIR!!!

- **En su Ficha de Costos** (pegada al cuaderno).

- **Sus Registros** (en cuaderno).

- **Información obtenida en consultas** (SMS en celular, ventanilla de banco, llamados a fono-consultas, etc.).

Datos anotados en el cuaderno, sobre **precios mayoristas**, de **insumo**, créditos obtenidos y tasas de interés, gastos indirectos, etc.

REGISTROS (Cuaderno de campo)

REGISTRAR es Muy IMPORTANTE, permite:

- CALCULAR CORRECTAMENTE LOS COSTOS DE LA PRODUCCIÓN.
- SABER A CUÁNTO VENDER LA PRODUCCIÓN (en kg o unidades).
- CONOCER LA **TRAZABILIDAD** (historia de toda la producción del producto) desde la siembra o plantación del cultivo hasta la venta final del producto.
- Tener un registro de la historia del campo, comparar los años, aprender de los errores, y mejorar el nivel de producción.

Con este ejemplo de **Cuaderno de Campo** puede armar el suyo, añadiendo temas de lo que quiere registrar.

EJEMPLO

DATOS GENERALES

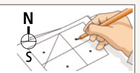
Nombre productor
Ubicación del predio (comuna, localidad, ciudad, región)
Superficie
Temporada
Cultivo 1
Cultivo 2

REGISTRO DE SIEMBRA/PLANTACIÓN

Cuartel N°	Variedad o rubro	Superficie	Fecha de siembra/plantación	Fecha estimada de cosecha

DESCRIPCIÓN DEL CAMPO

Dibuje la forma del campo y los cuarteles. Ejemplo:



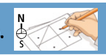
REGISTRO DE APLICACIONES DE AGROQUÍMICOS

Nombre del químico	Motivo de aplicación	Fecha de aplicación	Cantidad aplicada	Cultivo tratado	Nombre del aplicador

REGISTRO DE COSECHA

Volumen Cosechado (Kg o cajones, o bins, o sacos)	
Fecha inicio cosecha	
Fecha fin cosecha	
N° trabajadores	
Precio de venta	
Comprador (en feria, en mercado mayorista, a un intermediario)	
Otros	

CUARTEL: área con mismo cultivo.



FICHA DE COSTOS

1

Hija, ¿qué es una **Ficha de Costos** de Odepa?

Es una tabla con TODOS los costos de la producción de un cultivo, papá. Odepa ha publicado varias en su página web, pero con costos de referencia solamente. Cada uno hace SU PROPIA Ficha, con sus propios costos.

¡Pero si son precios de referencia, son precios mentirosos!

Claro, si para cada agricultor la situación no es la misma.

2

¡NO, papá! Los actualizan; la gracia está en que la ficha la arma cada uno con SUS costos y, al ponerlos, el sistema calcula solito todos los costos y ganancias que va a tener, al final de la producción.

Sirve para que podamos comparar nuestros costos con los costos promedio del cultivo en nuestra zona.

3

¿Y hay fichas de costos de la papa que sembramos nosotros?, ¿o del maíz o del tomate? y, ¿para esta zona?

Sí, hay de varios cultivos y cada año en Odepa agregan nuevos. Es una buena ayuda para ordenarnos. !!!Y son diferentes las fichas de la R. Metropolitana, la VI, VII y X regiones!!!

Podremos saber los costos de producción por hectárea, por año, papá. Y si uno no sabe cómo trabajar con la Ficha de costo, hay que llamar a Odepa al **800 360 990** y ahí a uno le indican.

¡Esto parece bien serio! Entonces todo lo que hemos anotado en el cuaderno nos va a servir porque a veces la memoria falla un poco.

(Registros pág. 7).

4

¿Y de dónde sacas estas Fichas de Costo, Fernandita?

Es fácil papá. Busco la ficha en internet, en www.odepa.gob.cl. De cada cultivo hay 2 fichas; una para imprimir para tenerla de referencia, y la otra sirve para ingresar los costos de uno.

Yo la imprimo y trabajamos tranquilamente en ella con TODA la información que tenemos, escribo los datos en la planilla y solito se calcula. Se la voy a imprimir para que la pegue en el cuaderno de registros y sepamos CUÁNTO nos costó producir el cultivo.

(pág. 12).

5

Mire esta ficha de tomates, papá.

¡¡¡No, papá!!! Si son costos de referencia, pero usted se olvida de sumar algunos costos, como su trabajo, o el uso de la maquinaria propia. Trabajemos la ficha con TODOS nuestros costos y vemos. ¡¡¡Se trata de ordenarse, informarse y poder vender según nuestros costos reales!!!

¡¡¡Pero este tomate sale recaro. Si le subimos el precio, le subirán al consumidor también!!!

Claro, yo calculo la plata que sale y entra a mi bolsillo, no mi trabajo o las pérdidas.

Ficha técnico-económica
TOMATE AL AIRE LIBRE
Región del Bio Bio

ODEPA
Ministerio de Agricultura
Gobierno de Chile

1 hectárea Septiembre 2013
Sistema de conducción: tutorado
Tecnología de riego: riego por surco
Densidad (Plantas/ha): 8.000
Plantación: octubre

Híbridos determinados. Mutuno
Destino de producción: consumo fresco
Tecnología media
Cosecha: enero-febrero

Parámetros generales
Rendimiento (kg/ha): 43.200
Precio de venta mercado interno (kg): (1) 157
Costo jornal ($): 8.500
Tasa interés mensual (%): 1,80%
Endeudamiento sobre costos directos (%): 50
Meses de financiamiento: 5

Resumen
Costos directos por hectárea
Costos totales por hectárea (
Ingreso bruto por hectárea
Margen bruto por hectárea
Margen neto por hectárea (e

Labores/insumo | Época | Cantidad | Unidad
Mano de obra (a)
Transplante | Octubre | 5,0 | JH
Riego | Octubre-febrero | 8,0 | JH
Control de malezas | Octubre-enero | 7,0 | JH
Aplicación fertilizantes | Octubre-enero | 3,0 | JH
Aplicación agroquímicos | Octubre-febrero | 4,0 | JH
Cosecha (2) | Octubre-febrero | 2.400,0 | Caja
Total mano de obra | Enero-febrero
Maquinaria (b)
Cosecha | Septiembre-octubre
Rastraje | Octubre-noviembre
Surqueo-tapado | Octubre
Melgadura | Octubre-noviembre
Cultivar entre hileras y rehacer surcos | Octubre-diciembre
Acarreo de insumos e implementos de cosecha | Octubre-febrero
Acarreo de cosecha (cosecha-tractor) | Enero-febrero
Total maquinaria
Insumos $$ (c)
Semilla
Plántula de vivero | Septiembre-Octubre

FICHA COSTO

EJEMPLO: FICHA DE COSTOS DEL TOMATE

1. Datos sobre los que se calculó

INFORMACIÓN

Parámetros generales B | Resumen contable

HERRAMIENTA 1: Costos Directos e Indirectos

1.
- MANO DE OBRA
- MAQUINARIA
- INSUMOS
- COSTOS INDIRECTOS

HERRAMIENTA 2: Análisis de Sensibilidad

2.

HERRAMIENTA 3: Costo Unitario

3.

La Ficha de Costo tiene 2 partes.

2. Herramientas para realizar cálculos

Mire papá... le explico:

- **Herramienta 1: Costos directos e indirectos**
  Sirve para conocer TODOS mis costos de producción y acercarnos a los precios de venta, sin tener pérdidas.
- **Herramienta 2: Análisis de sensibilidad**
  Sirve para conocer cuál será nuestra ganancia en diferentes escenarios: volumen cosechado alto, medio y bajo (kg) y con precios altos, medios y bajos.
- **Herramienta 3: Costo unitario**
  Sirve para saber cuánto me costó producir CADA kg o unidad de producto cosechado y calcular el precio de venta mínimo aceptable para cubrir los COSTOS TOTALES de la producción.

¿Para qué sirve la Ficha de costo?

- Para conocer los costos de referencia de la producción ANTES, DURANTE y DESPUÉS de la producción del cultivo y AL MOMENTO de vender.
- Para calcular posibles ahorros.
- Evaluar y simular situaciones diferentes con el mismo cultivo o con otros.
- Comparar la producción de diferentes años.
- **PARA INFORMARSE Y TOMAR BUENAS DECISIONES.**

¿Dudas al hacer la Ficha de Costos?

Fono consulta (SIAC)

800 360 990 o

(2) 2397 3118

EJEMPLO DE FICHA DE COSTOS
(Ficha técnico-económica)
TOMATE AL AIRE LIBRE
Región del Biobío - VIII Región

Datos sobre los que se calculó

Parámetros generales A

1 hectárea Septiembre 2013
(Costos valorados a sept 2013)
SISTEMA DE CONDUCCIÓN: botado
TECNOLOGÍA DE RIEGO: riego por surco
DENSIDAD (Plantas/ha): 9.000 *(Plantas por ha)*
PLANTACIÓN: octubre

VARIEDAD: Borax

DESTINO DE PRODUCCIÓN: consumo fresco
TECNOLOGÍA: media *(Nivel de mecanización de labores)*

COSECHA: enero-febrero

Busca información de: (pág. 11 y 12).

Parámetros generales B

RENDIMIENTO (kg/ha): *(kilo por hectárea)*	43.200
PRECIO DE VENTA mercado interno ($/kg): 1	157
COSTO JORNADA HOMBRE ($/JH)	8.500
(Promedio temporada anterior)	
TASA INTERÉS MENSUAL (%):	1,50%
ENDEUDAMIENTO sobre costos directos (%):	50%
MESES DE FINANCIAMIENTO:	5

En caso de crédito, son las condiciones calculadas la temporada anterior

Resumen contable (Según cuadro A + B)

INGRESO por hectárea E	6.782.400
COSTOS DIRECTOS por hectárea (A+B+C)	3.644.621
COSTOS TOTALES por hectárea (A+B+C+D)	3.963.525
MARGEN BRUTO por hectárea (E -(A+B+C))	3.137.779
MARGEN NETO por hectárea (E -(A+B+C+D))	2.818.875
COSTO UNITARIO	$ 92

$$$ — Cuánto gastó

Cuánto ganó (Venta menos el costo)

Costo por 1 kilo de tomates

Papá, esta ficha se lee de izquierda a derecha, y de arriba hacia abajo y es sólo de REFERENCIA

Esta es la Herramienta 1

HERRAMIENTA 1: COSTOS DIRECTOS (No incluye arriendo de tierras)

MANO DE OBRA A (pág. 11).	ÉPOCA	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO($/UN)	VALOR ($)
Transplante	Octubre	5 JH (Jornada / Hombre)	JH (Jornada / Hombre)	$ 8.500 (por 1 JH)	**$ 42.500** (5 días hombre)
Riego	Octubre-febrero	8 JH	JH	$ 8.500	**$ 68.000**
Control de malezas	Octubre-enero	7 JH	JH	$ 8.500	**$ 59.500**
Aplicación fertilizantes	Octubre-febrero	3 JH	JH	$ 8.500	**$ 25.500**
Aplicación agroquímicos	Octubre-febrero	4 JH	JH	$ 8.500	**$ 34.000**
Cosecha 2 (pág. 12).	Enero-febrero	2.400 cajas de tomates cosechadas	caja 1 caja tomates cosechados	$ 500 por caja de tomates cosechados	**$ 1.200.000**
TOTAL MANO DE OBRA					**$ 1.429.500**

MAQUINARIA B	ÉPOCA	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO($/UN)	VALOR ($)
Aradura	Septiembre-octubre	1 (pasada)	ha (Hectárea)	$ 40.000 (por ha arada)	**$ 40.000**
Rastraje	Septiembre-octubre	2 (pasadas)	ha	$ 20.000	**$ 40.000**
Acequiadora	Octubre-noviembre	3 (pasadas)	ha	$ 5.000	**$ 15.000**
Melgadura	Octubre	1 (pasada)	ha	$ 20.000	**$ 20.000**
Cultivar entre hileras y rehacer surcos	Octubre-noviembre	2 (pasadas)	ha	$ 20.000	**$ 40.000**
Acarreo de insumos e implementos de cosecha	Octubre-febrero	1 (pasada)	ha	$ 70.000	**$ 70.000**
Acarreo de cosecha (coloso-tractor)	Enero-febrero	2.400 cajas de tomates trasladadas	1 Caja	$ 60 por CADA caja trasladada	**$ 144.000** costo total de acarreo de la cosecha
TOTAL MAQUINARIA					**$ 369.000**

¿Para qué sirve la herramienta 1? (pág. 9).

Continúa Herramienta 1

INSUMOS C 3	ÉPOCA	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO($/UN)	VALOR ($)
Plántula de vivero	Septiembre-octubre	9.000 (plántulas)	Unidad (1 plántula)	$ 80 (cada plántula)	**$ 720.000** (total de plántulas)
FERTILIZANTES:					
Mezcla hortalicera	Octubre	400 kg	1 kg	$ 362 (el kg)	**$ 144.800**
Salitre de potasio	Noviembre-enero	400 kg	1 kg	$ 575 (el kg)	**$ 230.000**
HERBICIDAS:					
Hache uno 2000 175 EC	Noviembre-enero	2 lt (litros)	1 lt	$ 15.294 (el lt)	**$ 30.588**
FUNGICIDAS:					
Mancozeb	Noviembre-enero	4 kg	1 kg	$ 3.858 (el kg)	**$ 15.432**
Ridomil Gold MZ 68 WP	Octubre-febrero	3 kg	1 kg	$ 17.226 (el kg)	**$ 51.678**
INSECTICIDAS:					
Troya 4EC	Octubre-noviembre	1 lt	1 lt	$ 9.000 (el lt)	**$ 9.000**
Zero	Noviembre-febrero	1 lt	1 lt	$ 24.500 (el lt)	**$ 24.500**
Karate zeón	Noviembre-febrero	1 lt	1 lt	$ 33.051 (el lt)	**$ 33.051**
Balazo 90 SP	Octubre-noviembre	1 kg	1 kg	$ 15.500 (el kg)	**$ 15.500**
OTROS:					
Fosfimax 40 - 20	Noviembre-febrero	5 lt	1 lt	$ 8.372 (el lt)	**$ 41.860**
Análisis de suelo (fertilidad completa)	Julio-agosto	1 lt	Análisis	$ 25.000 (el análisis)	**$ 25.000**
Terrasorb foliar	Noviembre-enero	4 lt	1 lt	$ 6.178 (el lt)	**$ 24.712**
Envases de cosecha, cajas o toritos (18 kg)	Diciembre-febrero	2.400 cajas vacías	Caja 1 caja	$ 200 cada caja vacía	**$ 480.000**
TOTAL INSUMOS					**$ 1.846.121**

TOTAL COSTOS DIRECTOS A + B + C	$ 3.644.621

COSTOS INDIRECTOS D	ÉPOCA	CANTIDAD Sobre el total de costos directos	UNIDAD	PRECIO($/UN)	VALOR ($)
Imprevistos (sobre el total de costos directos) *Ej: heladas, pestes, etc.*	Octubre-febrero	5%	Porcentaje %	/	**$ 182.231**
Costo financiero (tasa de interés) 4 *(Créditos, préstamos)*	Octubre-febrero	1,5%	Porcentaje %	/	**$ 136.673**
Costo oportunidad (arriendo de tierras)				/	
Administración				/	
Impuestos y contribuciones				/	
TOTAL OTROS COSTOS					**$ 318.904**

TOTAL COSTOS A + B + C + D	$ 3.963.525

1-2-3-4 NOTAS FICHA DE COSTOS (pág. siguiente).

A MANO DE OBRA
B MAQUINARIA
C INSUMOS
— COSTOS DIRECTOS
D COSTOS INDIRECTOS
E INGRESO POR HECTÁREA

Continuación Ficha de costo en pág. 12

HERRAMIENTA 2: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD 5

MARGEN NETO ($/ha) ($/KG): es el dinero que se gana con ese cultivo, por cada hectárea cultivada, restándole TODOS los costos.

RENDIMIENTO (kg/ha) (Kilos por hectárea)		PRECIO ($/kg)		
ESCENARIOS:		**ESCENARIO** con precio bajo **$ 141** ($/kg) (pesos por kilo de tomate)	**ESCENARIO** con precio promedio **$ 157** ($/kg)	**ESCENARIO** con precio alto **$ 173** ($/kg)
Escenario con bajo rendimiento:	**38.880** tomates cosechados y vendidos	$ 1.758.873	$ 2.369.289	$ 2.979.705
Escenario con mediano rendimiento:	**43.200** *(Ver Parámetros generales B)* tomates cosechados y vendidos	$ 2.140.635	$ 2.818.875	$ 3.497.115
Escenario con alto rendimiento:	**47.520** tomates cosechados y vendidos	$ 2.519.204	$ 3.265.268	$ 4.011.332

UTILIDADES: Venta menos costo

HERRAMIENTA 3: COSTO UNITARIO ($/kg) 6

RENDIMIENTO (kg/ha)	**ESCENARIO** bajo rendimiento **38.880**	**ESCENARIO** rendimiento promedio **43.200**	**ESCENARIO** alto rendimiento **47.520**
Costo Unitario ($/kg)	$ 96 el kilo tomates	$ 92 el kilo tomates	$ 88 el kilo tomates

NOTAS FICHA DE COSTOS

1. - El precio del tomate corresponde al promedio de la región durante el periodo de cosecha a nivel predial en la temporada 2012-2013.
2. - El costo estimado de $ 400/caja de 18 kg está calculado en base a los costos parciales de la cosecha, los cuales son: $ 180 corta, $ 40 sacar y $ 180 embalado.
3. - En items insumo, el nombre de productos y los híbridos es solo referencial y no constituye recomendación alguna por parte de Odepa. Para cada caso particular, consultar con un profesional calificado de acuerdo a las condiciones específicas de cada predio. El productor puede cambiar los parámetros a través de la ficha de simulación.
4. - 1,5% mensual simple sobre el 50% de los costos totales. Tasa de interés promedio de las empresas distribuidoras de insumos.
5. - El cuadro de sensibilidad considera un escenario con un precio y un rendimiento 10% superior e inferior que los valores considerados en los párametros generales.
6. - **Representa el PRECIO DE VENTA MÍNIMO para cubrir los costos totales de producción.**

¿Cómo buscar las FICHAS DE COSTO?

PASO 1. Abrir página de Odepa www.odepa.cl

PASO 2. Hay dos formas para encontrar las Fichas de Costo en la página web de Odepa:

- por ESTADÍSTICAS: www.odepa.gob.cl/estadisticas/productivas/
- por RUBROS:
  - — Frutas frescas: www.odepa.gob.cl/rubro/frutas-frescas/
  - — Hortalizas Frescas: www.odepa.gob.cl/rubro/hortalizas-frescas/
  - — Leguminosas: www.odepa.gob.cl/rubro/leguminosas/
  - — Cereales: www.odepa.gob.cl/rubro/cereales/

  Descargar formatos PDF o como planilla de cálculos excel.

PASO 3.

a.- Ubicar un cultivo.
b.- Imprimir la ficha elegida.
c.- Escribir sus propios costos en la ficha impresa.
d.- Ingresar los datos al computador para que se calculen, tomando en cuenta las **pérdidas** que podrían tener en su cultivo. (Ejemplo: siembro 60 mil lechugas pero cosecho 40 mil, debo considerar el costo de cultivar 60 mil lechugas y no 40 mil).
e.- Imprimir la FICHA PROPIA y guardarla en cuaderno de registros. (También se puede trabajar directamente sobre la *Ficha simulación* en el computador).

PRECIO MAYORISTA de Odepa

1. ¿QUÉ SIGNIFICA?

Son **precios de referencia** que entrega Odepa diariamente de **70 productos** en calidades **primera, segunda y extra** (para frutas).

2. ¿PARA QUÉ ME SIRVEN?

- Para INFORMARME correctamente y poder comercializar en forma conveniente los cultivos.
- Para transparentar el mercado mayorista.
- Para corregir distorsiones en la cadena de comercialización de los cultivos.

3. ¿CÓMO SE CAPTURAN LOS PRECIOS DE ODEPA?

Reporteros de mercado de Odepa capturan precios y volúmenes de frutas y hortalizas vendidas en los principales mercados de Chile, de lunes a viernes, entre las 4.30 AM y las 7.30 AM. Los precios se publican a las 8 AM en diversos medios, como página web, radios, prensa. También están disponibles por mensajes de texto al celular. (pág. 14).

¿CÓMO PUEDO CONOCERLOS?

- **Por Mensaje de Texto (SMS) directo a su celular.** (pág. 14).
- **En diarios locales y Radio Agricultura.** (pág. 5).
- **www.odepa.gob.cl**

¿Cómo hacer consultas de precios por SMS (mensaje de texto)?

PRECIOS EN SU CELULAR
Información de precios de Mercado a través de Teléfonos celulares

→ Al 4545

A. Por Consulta Libre al 4545:

- Elegir un producto de la lista existente, cada producto tiene un código (**www.odepa.gob.cl**).
- **Enviar ese código** como SMS al n° **4545**.
- Recibirá en segundos un SMS con el precio de comercialización más reciente publicado por Odepa.
- **Costo** por consulta: **$100** IVA incluido (cobrado por la cía. de telefonía celular a través de la cuenta telefónica).

EJEMPLO: de precio Tomate larga vida en Lo Valledor:

1. Enviar código **2531** al **4545**.
2. En segundos recibirá la siguiente respuesta:

¿Cuándo? Fecha en que el precio fue tomado

¿Dónde? Mercado Mayorista en que se tomó el precio

Producto

SMS recibido:

22/07/2013 Central Lo Valledor Tomate Larga Vida

Primera 8.223 $/caja 15 kilos Arica

Calidad

Variedad

Precio en pesos

Unidad de comercialización

Origen del producto

B. Por Suscripción al 2070:

- **Enviar el código** del producto al n° **2070**.
- Responder **SÍ** al mismo número para confirmar suscripción.
- Recibirá un SMS **cada vez que se publique un nuevo precio** del producto seleccionado.
- **Costo** del servicio: **$70** IVA incluido por SMS recibido.
- Para dar de baja la suscripción: enviar un SMS con la palabra SALIR al n° 2070.

SÍNTESIS (de cómo hacer consulta de precios por SMS)

- Consultando al **4545** o suscribiéndose al **2070**.
- Códigos de productos en **www.odepa.gob.cl** o consultando gratuitamente al **800 360 990**.

¿Cómo funciona?

1 Elija su producto

2 Envíe por celular el código del producto
*4545 Para consulta libre
*2070 Para suscripción

3 Espere un momento

Recibirá el valor del producto en su celular

BOLETÍN DE INSUMOS

Insumos: son todos los productos que se utilizaron para la producción del cultivo, ya sean agroquímicos, maquinaria, mano de obra, materiales, etc...

Ejemplos de INSUMOS:

Semillas, plantines, plaguicidas, abonos, fertilizantes, entre otros.

Sabías que en la página web de Odepa encontraremos fichas de:
- tomate
- zapallo de guarda
- lechuga
- cebolla

entre muchas otras más.

También hay para:
- frutales
- leguminosas

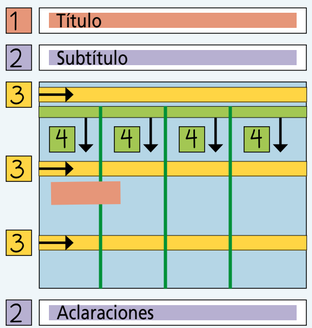
Boletín de Insumos (www.odepa.gob.cl)

Pasos para leer un cuadro de INSUMOS:

1. TÍTULO: me dice de qué se trata el Cuadro.

2. SUBTÍTULO: me da más información sobre lo que hay en el cuadro y al final del Cuadro también hay información que cumple el mismo objetivo.

3 y 4. LEO los encabezados horizontales y las columnas.



¿DUDAS? ¿CÓMO ME INFORMO?

CONTACTO SIAC
800 360 990
Sistema Integral de Información y Atención Ciudadana

- **FONO CONSULTA ODEPA**: a través del Sistema de Información y Atención a la ciudadanía (SIAC) al 800 360 990 ó al (2) 2397 3118.
- **AGROATIENDE**: plataforma que entrega información sobre herramientas que ofrece el estado para ayudar y apoyar, principalmente, a los agricultores y habitantes de las comunidades rurales: **www.agroatiende.odepa.cl**
- **SMS** mensajería de texto al celular, precios en su celular. Códigos de consulta y más información la encuentra en **www.odepa.gob.cl**, sección "PRECIOS EN SU CELULAR".
- Mail a odepa@odepa.gob.cl
- Boletín **INFODEPA**, disponible en las oficinas de Indap a lo largo de todo Chile, o bien en **www.odepa.gob.cl**, sección "INFODEPA" .
- Miniprogramas de TV en **www.odepa.gob.cl** sección "VIDEOS".
- Programas de radios locales en www.odepa.gob.cl, sección "ENTREVISTAS RADIALES".
- Facebook: www.facebook.com/odepa.minagri
- Twitter: **twitter.com/odepa (@odepa).**
- Youtube: **www.youtube.com/user/odepaminagrichile**
- Comisión Nacional de Riego (CNR): **www.cnr.gob.cl**
  Oficina de Información, Reclamos y Sugerencias (OIRS) de la Comisión Nacional de Riego (CNR): (2) 2425 7908.
- Comité de Seguro Agrícola (COMSA): www.seguroagricola.gob.cl y www.seguroganadero.cl Teléfono: (2) 2730 1500.
- Precios a Consumidor: **www.odepa.gob.cl**, sección "PRECIOS".
- Precios de Insumos: **www.odepa.gob.cl**, sección "PRECIOS".

© 2013 Odepa / Elaborado por Luz Philippi I. / DiartDISEÑO_Ángela Prieto

GLOSARIO

Análisis de sensibilidad: Cuadro que entrega una simulación de cuál sería mi ganancia (utilidad neta) si vendo a un precio 10% mayor y a un precio 10% menor que el actual y si mi rendimiento fuera también un 10% mayor y menor que el considerado en la ficha.

Comsa: Comité de Seguro Agrícola.

Costos directos: Son los costos que se incorporan físicamente a mi producto final, como fertilizantes, mano de obra y maquinaria.

Costos indirectos: Son aquellos costos que no se relacionan de manera directa con mi producto final, como el arriendo de la tierra, gastos de administración del predio, electricidad, derechos de agua, entre otros.

Ficha de costos: Es una planilla que contiene todos los costos directos de producción para producir una hectárea de cultivo, como los gastos en mano de obra, maquinaria e insumos.

Ha: Hectárea (una hectárea = es una superficie cuadrada de 100 metros x 100 metros = 10.000 metros cuadrados).

Indap: Instituto de Desarrollo Agropecuario.

JH: Jornada de trabajo de un hombre (8 horas al día).

(Kg/ha): Kilogramos de producto en una hectárea.

($/un): Precio por unidad. Es el precio que recibiría yo (el productor) en mi predio, por una unidad de producto vendido.

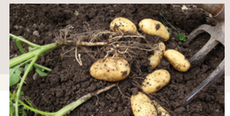
($/kg): Precio por kilo. Es el precio PROMEDIO que recibiré por 1 kilo de producto vendido.

($/ha): Costo por hectárea. Es el costo de producción en una hectárea de terreno.

Margen neto: Es el ingreso menos los costos totales. Ejemplo: gané $ 10.000.000 por venta y tengo que descontarle TODOS los costos de la producción. (Total costos que suman $ 6.000.000. Por lo tanto me quedan $ 4.000.000 de ganancia o margen neto).

Odepa: Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, (www.odepa.gob.cl).

Prodesal: Programa de desarrollo local, perteneciente a Indap, que apoya a las familias rurales para fortalecer sus actividades silvoagropecuarias y asociadas. Entrega asesoría técnica y fondos de inversión, permitiéndoles aumentar sus ingresos y mejorar su calidad de vida.



MANUAL DE USO DE LA INFORMACION DE ODEPA PARA AGRICULTORES

Publicación de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (Odepa)
del Ministerio de Agricultura
Febrero 2014

Director y representante legal:
Gustavo Rojas Le-Bert

Informaciones:
Sistema integral de información y atención ciudadana (SIAC)
Dirección: Valentín Letelier 1339 | Santiago Centro | Chile
Teléfono: 800 360 990 | (56-2) 2397 3118
Casilla de correo electrónico: odepa@odepa.gob.cl
Sitio web: www.odepa.gob.cl

Producido por:
Odepa en conjunto con consultora Angela Prieto mediante licitación pública
ID 688-29-LE13 "Análisis y Desarrollo de un Piloto de Fascículo Autoeducativo para Pequeños Agricultores Independientes"

Nuestros agradecimientos a los profesionales de ODEPA e INDAP, que colaboraron en la realización de este fascículo autoeducativo.

Todos los derechos reservados.
Se autoriza la reproducción total o parcial de la información contenida en este fascículo citando la fuente (Odepa).

ODEPA
Oficina de Estudios y Políticas Agrarias

50 años INDAP

Ministerio de Agricultura

Gobierno de Chile