Guía de entrevista productores fijos

Interview guide for permanent producers

• Presentación del entrevistado

Nombre y apellido

Sexo

Edad

Zona de actividad: si varias parcelas, ubicar todas las parcelas

Actividad principal, actividad secundaria

Lugar de residencia: distancia con respeto a la(s) parcela(s)

de cultivo

• Trayectoria laboral

¿Desde hace cuánto tiempo trabaja en la zona?

¿Donde trabajaba antes?

¿Cambios en la manera de producción? ¿En los productos cultivados?

¿Desde hace cuánto tiempo cultiva maíz? ¿Qué variedad? ¿Cultivos paralelos?

¿Tamaño de la parcela? ¿Qué proporción está dedicada al cultivo de maíz?

Manejo de la parcela: ¿Quién trabaja en la parcela (administrador o productor directo)?

¿uso de productos químicos? ¿Cuántas personas trabajan en la parcela?

¿Tierras en alquiler o propiedad?

Vínculos con MaizAjo

¿Cómo conoció a MZJ?

¿Desde hace cuánto trabajo con ellos?

¿Cuáles fueron los principales cambios realizados desde que empezó la colaboración con MZJ?

- ⇒ Variedad cultivada
- Manejo de producción = renuncia al uso de productos phyto sanitarios
- ⇒ Formalización de la producción/comercialización
- Apertura de una cuenta bancaria = si imposibilidad, ¿qué tipo de ajustes posibles (con otros productores)?

Introduction of the interviewee

First name and surname

Sex

Age

Area of activity: if several plots, locate all plots

Main activity, secondary activity

Place of residence: distance from the cultivation plot(s)

Career history

How long have you been working in the area? Where did you work before? Changes in the way of production? In the products grown?

How long have you been growing maize? What variety? Parallel crops?

How much of the plot is dedicated to maize cultivation? Plot management: Who is working on the plot (manager or direct producer)?

How many people work on the plot?

Land rented or owned?

• Links to MaizAjo

How did you get to know MZJ?

How long have you been working with them?

What were the main changes made since you started working with MZJ?

Variety grown

Production management = renunciation of the use of phyto sanitary products

Formalisation of production/trading

Opening of a bank account = if not possible, what kind of arrangements are possible (with other producers)?

Apart from MZJ, to whom do you sell your production? What proportion is sold to MZJ?

¿A aparte de MZJ, a quien vende su producción? ¿Qué proporción se vende a MZJ?

¿El mismo tipo de producto = maíz nativo, sin unos de químicos? ¿Bajo las mismas condiciones (precios, con contractos, uso de cuentas bancarias o transacción directa)?

Si toda la producción se vende a MZJ : ¿a quién vendía la cosecha antes? ¿Por qué ha dejado de trabajar con otros clientes?

¿Qué ventaja encuentra a trabajar con MZJ? ¿Qué inconvenientes?

¿Diferencia en los precios recibidos?

¿Piensa seguir con el proyecto a largo plazo? ¿Por qué?

¿Han hablado del proyecto MZJ a otros productores? ¿De la zona/más lejanos?

¿Si les recomendaría trabajar con MZJ?

Conocimiento de la zona/cambios en el territorio

¿Cuáles son los principales productos de la zona? ¿Qué tipo de apoyo a la agricultura existe en la zona? ¿Tiene un vínculo con proyecto del gobierno en la zona?

¿Conoce otros productores de la zona (oportunidad de asociación, intercambio de datos sobre la actividad? ¿Cuáles son las oportunidades de comercialización en la zona?

¿Piensa que la zona es un buen lugar para desarrollar la activiada agrícolas?

¿Cuáles son las principales dificultades en la zona en lo que se refiere a la actividad agrícola? ¿Las ventajas? ¿Qué cambiaría en la actividad?

¿Voluntad de certificar las parcelas? ¿Dificultades encontradas? ¿Ventajas que daría la certificación? ¿Con quién trabaja en este asunto = apoyo técnico y/o administrativo?

Same type of product = native maize, without chemicals, under the same conditions (prices, with contracts, use of bank accounts or direct transaction)?

If all production is sold to MZJ: to whom did you sell the crop before? Why did you stop working with other clients?

What advantages do you find in working with MZJ? What disadvantages?

Difference in prices charged?

Do you plan to continue with the project in the long term? Why?

Have you talked about the MZJ project to other producers in the area/further afield?
Would you recommend them to work with MZJ?

Knowledge of the area/changes in the territory

What are the main products of the area? What kind of agricultural support exists in the area? Do you have a link with a government project in the area?

Do you know other producers in the area (opportunity for partnership, exchange of data on the activity)? What are the marketing opportunities in the area?

Do you think that the area is a good place to develop agricultural activity?

What are the main difficulties in the area as far as agricultural activity is concerned? The advantages? What would you change in the activity?

Willingness to certify the plots? Difficulties encountered? Advantages that certification would give? Who do you work with in this matter = technical and/or administrative support?