

## **Transcripción: Osman Ruiz Amador de Amador Farms: Prácticas de capacitación de empleados para la inocuidad de los productos agrícolas en los farmers markets**

**Kate Smith:** [00:00:07] Hola a todos y bienvenidos a nuestro podcast de "Caminatas de las Granjas," traído por la Alianza de Tilth y la Universidad Estatal de Washington y nuestro programa de sistemas alimentarios. Yo soy su anfitriona para este episodio y hemos terminado la segunda temporada de nuestro podcast y estamos emocionadas por compartir estos episodios especiales enfocados en la inocuidad de productos, incluyendo este episodio con Amador Farms y el episodio con Anfitriona Nicole Witham y Dharma Ridge Farm. Como siempre, se puede visitar a nuestro sitio web de Farm Walks para escuchar a todos nuestros episodios, farmwalks.org. En este episodio de Caminatas de las Granjas, estoy hablando con Osman Ruiz Amador, dueño de Amador Farms en Yakima, Washington. Aprendemos sobre su granja diversificada que él maneja con su familia, y cómo ellos mantienen que todos los que trabajan en la granja reciban la capacitación necesaria para cuidar la inocuidad y calidad de sus productos. Más tarde en el episodio, platicamos en más detalle con Jacqui Gordon Núñez de Washington State Tree Fruit Association sobre los temas importantes y recursos disponibles para la capacitación de los trabajadores acerca de la inocuidad de productos.

**Kate Smith:** [00:01:49] Bienvenidos, Osman. Buenos días.

**Osman Amador:** [00:01:53] Si. Buenos días. Buenos días. ¿Qué hay? ¿Cómo está?

**Kate Smith:** [00:01:55] Oh, muy bien. ¿Y usted cómo está?

**Osman Amador:** [00:01:58] Muy bien. Muy bien, gracias.

**Kate Smith:** [00:02:00] ¡Ay, gracias! Un placer tener la oportunidad de platicar con usted hoy en nuestro podcast de Caminatas de Granja.

**Osman Amador:** [00:02:08] Gracias. Igualmente. Es un placer poder estar aquí con ustedes y compartir un poco de nuestra experiencia.

**Kate Smith:** [00:02:16] Muchas gracias, Osman. Pues, para empezar, tengo algunas preguntas. Primero, ¿Puede darnos una visión general de su granja? Incluyendo: ¿Dónde se encuentra? ¿Cuántos acres tiene? ¿Qué cultivos produce?

**Osman Amador:** [00:02:37] Claro que sí. Sí. Bueno, nuestra granja está ubicada en el valle de Yakima. La dirección exacta es 2715 McCullough Road. Es en Yakima, Washington. Es un lugar en el este de Washington. Y aquí pues en esta parcela de esta dirección tenemos 11 acres en los cuales estamos trabajando con pura verdura. Actualmente tenemos ya plantado algunos árboles de cherry, fruta de duraznos, nectarinas y ciruelas, de diferentes tipos de frutas. Pero todavía no está cosechando apenas este primer año que ya están listos para cosecharse. Pero hemos estado trabajando con pura verdura en este lugar. Y en el área de Sunnyside, también tenemos otros 4 acres con espárragos. Y en buena tenemos 18 acres con puras frutas. Ahí hay una variedad de manzanas duraznos. Es un lugar donde tenemos una muy bonita... muy, muy bonita fruta y muy buena calidad de fruta.

**Kate Smith:** [00:03:56] Wow. Tiene muchos, muchos productos. ¿Verdad?

**Osman Amador:** [00:04:00] Si, hay una gran variedad. De manzanas son seis clases de manzana y próximamente vamos a tener también otra más, una variedad nueva que es la Cosmic Crisp. Yo creo que muchos de ustedes la conocen.

**Kate Smith:** [00:04:15] Si, este... Cosmic Crisp..

**Osman Amador:** [00:04:18] Algunos todavía no la conocen, pero es una manzana muy buena. Es un injerto entre la Honey Crisp y la Fuji. Entonces es muy dulce y muy crujiente y jugosa. Es muy buena la manzana. Pero estamos tratando con el dueño que tiene la patente para que nos dé permiso de tener algunos árboles. Se puede tener algunos árboles en la casa como para gastos personales, pero queremos hacer todo bien para poder vender en las farming markets. Y suplir a todos los clientes.

**Kate Smith:** [00:04:55] Oh, sí, sí, sí. Y he tenido la oportunidad de probar esta manzana, y es muy deliciosa. Sí, este es una variedad que la Universidad Estatal de Washington, WSU, inició, ¿Verdad?

**Osman Amador:** [00:05:12] Sí. Ellos iniciaron. Sí.

**Kate Smith:** [00:05:14] Wow, wow. Qué bueno. ¿Y dónde usted vende todos sus productos? Esta variedad de productos.

**Osman Amador:** [00:05:23] A todo el producto que cultivo lo vendemos 100% en la farmers market. Tenemos muchos mercados en los cuales estamos disponibles para todos los que gusten visitarnos. Ahí estamos para atenderles con mucho placer. Estamos, ¿No sé si pueda mencionar los nombres de los mercados...?

**Kate Smith:** [00:05:46] Oh sí, sería bueno, para que la gente, la gente la encuentra. ¿Verdad?

**Osman Amador:** [00:05:52] Ajá. Muy bien. Voy a empezar desde el martes hasta el domingo. Todos los mercados están de martes a domingo. En el martes estamos en Renton, Renton Farmers Market. Ahí es de 3 a 7. Y también estamos en Crossroads Farmers Market. Ahí es de 12 a 6. Y vamos a estar en Tacoma. La dirección no la tengo exactamente, pero es en el este de Tacoma porque van a cambiar de lugar este año y ahí también de 3 a 7. Y vamos a estar en Lakewood. En Lakewood es de las 2 a 6 de la tarde. El miércoles estamos en Steilacoom, usted puede encontrarnos ahí, como "Amador Farmer". Y también vamos a estar por Lake Stevens, por ahí este año. No tengo muy bien la dirección. El jueves estamos en Queen Anne, en la Farmers Market de Queen Anne, de 3 a 7. También en Tacoma, de 10 a 2 de la tarde los jueves. Y también en South Lake Union, ahí, en el centro de Seattle. Ahí es de 10 a 2 de la tarde. También ahí estamos los martes. No me recuerdo muy bien la dirección, pero este ahí estamos los martes. Los viernes estamos en Juanita. Y los sábados tenemos más mercados por diferentes partes. Alguno están en Issaquah y otro en Shoreline, en Maple Valley, en Des Moines, Federal Way, en Puyallup y Vancouver. Estamos cubriendo los sábados. Y también en Vancouver, pues es sábado y domingo es un muy buen mercado para la gente que vive acá pegado para Oregon. Es un mercado muy grande y muy surtido de diferentes variedades. Ahí nos pueden encontrar. O también si alguien de los clientes les gustaría venir a la granja y venir a pisca sus propios tomates, es bienvenido. Aquí estamos para servirles con mucho placer. Podría ser los días lunes o los días miércoles podemos recibirlos aquí en la casa, si alguien gusta venir, es bienvenido.

**Kate Smith:** [00:08:18] Wow. Venden en muchos farmers markets, ¿verdad? En los mercados agrícolas en todos lados del estado, casi.

**Osman Amador:** [00:08:28] Si no más nos falta para el lado de Spokane.

**Kate Smith:** [00:08:30] Tal vez en los años que vienen. ¿Verdad?

**Osman Amador:** [00:08:36] Sí, es un poco complicado porque es diferente ruta. Y acá para el lado del área de Seattle, pues ahí es una sola ruta, en un mismo carro podemos llevar para dos mercados y eso es más económico, y también las personas, para que se queden en el hotel, puede rentar un hotel para cuatro personas. Es más fácil.

**Kate Smith:** [00:09:01] ¡Wow! Sí, muchos detalles...

**Osman Amador:** [00:09:03] Sí.

**Kate Smith:** [00:09:05] ...para vender así. Y ¡Wow! Que ya tiene años vendiendo en los farmers markets. ¿Sí?

**Osman Amador:** [00:09:12] Empezamos en el 2013, prácticamente este es nuestro nueve año, son nueve años ya los que estamos trabajando en los farmers markets y es algo que nos gusta y cada día queremos crecer más. Empecé trabajando nomás yo y mi esposa y ya pues mis niños estaban pequeños. Y ya así fuimos contratando a un amigo, otro amigo. Ahorita en la actualidad es un negocio con pura familia, trabajan mis hermanos, somos cuatro hombres y dos mujeres. Y trabajan mis cuñadas, las esposas de mis hermanos, y mis sobrinos, y mis hijos, mi esposa. En un total somos 16 trabajadores los que estamos en la granja y todos de la misma familia. Así que todos trabajamos con el mismo amor y porque nos gusta trabajar el campo.

**Kate Smith:** [00:10:12] Y un poco más de la historia. ¿Cómo y por qué usted se inició trabajar en la agricultura inicialmente?

**Osman Amador:** [00:10:25] Esa es una muy, muy buena pregunta. Yo soy de Honduras y toda mi familia es de Honduras. Mi esposa es de México, pero bueno, en Honduras trabajábamos nosotros en el campo, cultivando maíz, frijoles, arroz y café, algunos

cultivos que se dan en Honduras. Siempre hemos trabajado el campo de diferente forma que aquí, pero hemos crecido en el campo, nacimos en el campo, somos de la tierra, amamos la tierra. Pero yo llegué a Phoenix, Arizona, cuando llegué de Honduras y pues en Phoenix es muy caliente, muy desierto, totalmente. Otro ambiente diferente al de aquí de Washington. Y cuando yo llegué al valle de Yakima y miré todo el sembradío, todos los cultivos, me sentí como, como en mi tierra, como en mi hábitat. Y es algo que me impactó. Amé este valle desde que llegué y mi sueño es... era un día poder tener la oportunidad de cultivar la tierra aquí. Empecé a trabajar en las bodegas, en los files, cortando manzanas, desbaratando, podando lo que... todos los trabajos del campo. Pero ya fue de ahí que empecé a ir a ayudarle a un amigo a vender a las farmers markets a los puros sábados. Yo trabajaba en la bodega de lunes a viernes y los sábados me iba a ayudarle a vender a los mercados en Seattle, y me gustó, me gustó mucho y con él pues aprendí cómo se trabaja y todo. Las reglas y todo de los mercados. Entonces lo veía como algo muy imposible para mí, para yo poder estar vendiendo en las farmers markets, o tener cultivado todo eso, lo que él cultivaba, porque yo no tenía el conocimiento como para crecer tomates aquí en Estados Unidos. Aunque trabajaba el campo, pero aquí es totalmente diferente. El suelo es diferente, el fertilizante es diferente, todo es diferente. Entonces con él aprendí mucho y ya luego pues yo renté un pedazo de tierra, 2 acres en Sunnyside, y luego me moví a Moxee y ya en Moxee también tenía otros dos acres de tierra y con ellos empecé a trabajar, a trabajar y a vender de a poquito. Y ya poco a poco fuimos metiendo más productos y más productos y así ahorita ya tenemos una gran variedad de productos. Eso es lo que... lo que me llevó a mí a hacer esto es algo especialmente porque me gustan las frutas y verduras frescas. Me encanta arrancar un rábano y comérmelo ahí con tierra. No con tierra, pero así fresquecito. Pero por eso fue lo que me apasionó hacer esto, primeramente por nuestro alimento y ya después vimos que es una manera también de poder sostenernos económicamente y ya empezamos como un negocio. Y siempre tratamos de dar lo mejor para tener lo mejor, la mejor calidad y a un buen precio para que todos los que prueban nuestros alimentos, por la gracia de Dios, hasta ahorita hemos tenido mucho éxito. Siempre tratamos de tener calidad en los mercados y un precio justo donde todos salimos beneficiados.

**Kate Smith:** [00:14:06] ¡Wow! Felicidades y muchas gracias por eso, porque así la gente puede comer estos productos frescos y de buena calidad. Buen trabajo.

**Osman Amador:** [00:14:18] Gracias. Y gracias también a todos los managers que nos han tenido paciencia. La verdad, yo empecé a ir a unas conferencias de farmers markets que gracias también a usted, ahí la conocí, me ha interpretado. Porque ha sido un poco difícil por el idioma. No sabía nada de inglés, nada, nada. Y pues aquí es puro inglés. Y en las conferencias, la verdad, aprendí mucho de cómo se manejan los mercados, algunas técnicas para poder atraer clientes, y también conocer las más de las reglas de los mercados. Y gracias también a Colleen. Colleen Donovan. Muchas la conocen. Ella me ha ayudado mucho y me ha tenido mucha paciencia. Cuando he ocupado me ha regañado, pero le agradezco mucho porque eso me ha ayudado a crecer. Quiero ser exitoso, entonces yo siempre estoy dispuesto a recibir opiniones o consejos o lo que tenga que hacer para para mejorar nuestro, nuestro servicio al cliente y a tener los managers contentos, vendedores contentos y nosotros contentos.

**Kate Smith:** [00:15:38] Todos contentos. Sí. Pues usted es una inspiración para todos los que quieren empezar sus propias huertas y propias granjas también. Y que también gracias por reconocer la importancia de la red, ¿verdad? De la red de los managers, de los farmers markets, y todos los que apoyan a la gente y los productores agrícolas. Y por eso estamos aquí también con nuestro podcast para compartir estas historias y guiar a otros, otros en el futuro. Muchas gracias, Osman.

**Osman Amador:** [00:16:28] De nada. Ese es el objetivo de compartir un poco de nuestra experiencia y animar a otros a que también cultivemos verduras y frutas frescas para alimentarnos en el estado de Washington. Hay mucha demanda.

**Kate Smith:** [00:16:46] ¡Ay sí! Hay mucha demanda. Sí.

**Osman Amador:** [00:16:48] Sí. Pero no podemos hacerlo solos.

**Kate Smith:** [00:16:51] No, no. Pues ahora seguimos con algunas preguntas relacionadas con el tema. Y el tema de hoy de nuestro episodio es la capacitación de los trabajadores para cuidar la inocuidad y calidad de los productos. Y reconocemos que los trabajadores tienen un papel muy importante para cuidar y evitar la contaminación de los productos con las Buenas Prácticas Agrícolas que ustedes practican. Y también que nunca queremos que se enferme la gente, ¿verdad? De comer nuestro producto. Y yo sé que usted y su familia cuida la calidad y la inocuidad de sus productos para vender

productos de mejor calidad, como usted dijo, y también a buen precio. Entonces, hablando de la capacitación para otros productores, o tal vez los que están empezando sus negocios y van a contratar a empleados, si sean de familia u otros fuera de la familia, este podría ser un guía, así. Entonces, para usted, ¿Cómo capacita a sus trabajadores para que cuiden la inocuidad de los productos y la calidad de su producto?

**Osman Amador:** [00:18:22] Ah, bien, bien. Es una buena pregunta. Esto es un proceso y yo creo que si tenemos a los trabajadores contentos y satisfechos, ellos van a hacer un buen trabajo. Eso es lo más... lo básico. Que ellos estén contentos con el trabajo que estén haciendo y que amen el trabajo porque hay trabajadores que no más quieren ganar su dinero, pero no están dispuestos a aprender y a seguir reglas. Entonces con ellos no podemos trabajar. Entonces hay que, para empezar a capacitar las personas debemos de buscar personas que amen lo que están haciendo, que lo hagan por amor y no por solamente por ingresos. En mi caso yo cada año tengo, bueno, no cada año, pero más bien dos o tres veces en el año tengo una junta con los trabajadores, pero especialmente empezar antes de empezar la temporada como ahorita, en este mes de abril, tenemos una junta con todos los trabajadores, pues son mismos de la familia. Y a veces es bueno y a veces es malo porque por ser de la familia de repente pues queremos brincar las reglas o pues queremos que nos toleren. Pero aquí en la casa tenemos muy, muy separado lo que es la amistad, lo que es familiar y lo que es el trabajo. Entonces cada año tenemos una reunión formal donde se habla de todos los requisitos y todas las reglas que hay para poder trabajar en Amador Farms. Y en esa reunión tocamos varios puntos y uno de lo más principal es mantener la calidad del producto, mantener limpio lo que vendemos, es comida. No es madera, no es otro tipo de negocio. Es comida lo que estamos vendiendo entonces a nuestro lema es que si a ti te gusta para comprarlo, a otros le va a gustar.

**Osman Amador:** [00:20:43] Si tú fueras al mercado, ¿Qué tipo de fruta escogerías para comerte? ¿Para comprar? ¿Y cuánto estás dispuesto a pagar por esa fruta? Entonces ese es nuestro lema. Si a ti te gusta, le va a gustar a otro. Entonces ahí nos enfocamos en lo que es la limpieza del equipo donde se llevan las cosas y también lo que es.. donde... El display donde acomodamos las cosas allá en el mercado, el carro donde estamos transportando el producto todo, y también en el campo. O sea, hay cuatro diferentes etapas o cuatro diferentes lugares donde tenemos que mantener el cuidado, empezando desde el campo con el field donde está el producto y después en el equipo

donde se va a transportar y también en el carro, también en el lugar donde se van a tener... perdón, la palabra que busco es, expuestos, los productos para que la gente los vea. Entonces nos enfocamos mucho en eso y pues gracias a Dios hasta ahorita hemos tenido éxito. Han habido errores, no todo siempre funciona como uno lo planea, pero hemos ido corrigiendo errores y hemos ido mejorando nuestra técnica para poder tener la calidad de producto en los mercados. Entonces, una de las técnicas que está en mis manos es que yo siembro mucho, siembro mucho tomate, por ejemplo, y de ahí escogemos el mejor para poder llevar al mercado. Hay mucho tomate que se tira y que está deforme, o el que ya está muy maduro, que ya no se puede usar. Pues ese se tira simplemente y tratamos de llevar la mejor calidad posible a los mercados.

**Kate Smith:** [00:22:53] Si, entonces ustedes cuidan los productos desde la cosecha hasta la venta, ¿verdad? Hasta que los clientes, los consumidores compren su producto para llevar a sus casas. Muy importante. Y usted habló de la importancia de la limpieza, la desinfección también y todos los procedimientos que tienen ustedes. También, entonces en estas capacitaciones para sus trabajadores hablan de estos estos temas, ¿Verdad?

**Osman Amador:** [00:23:33] Exactamente, hablamos de estos temas y también de... por ejemplo en... este es uno de los temas, especialmente lo que es el cuidado del producto y que el producto sea sano, saludable y en condiciones de venta. Y pues hay varios temas de los que hablamos, entre otros el seguir las reglas de los mercados, no todos los mercados tienen las mismas reglas, son similares, pero de repente cambian un poco. Entonces enfocamos mucho en eso, en que todos obedezcamos la regla de los mercados, que trabajemos con los managers de los mercados y también a capacitar a la gente para servir a la gente. Hay algunos clientes que son un poco difíciles para tratarlos, entonces el cliente siempre tiene la razón. Y la mayoría de nuestros clientes, gracias a Dios, son muy amables, siempre nos agradecen por la calidad del producto, pero hay algunos otros que no son muy amables y quieren siempre producto más barato que le regales cosas, entonces los capacitamos para eso. Y también de cómo acomodar las cosas, especialmente ahorita con lo de la pandemia, ha sido un poco difícil para para sobrevivir, pero gracias a Dios ya hemos pasado a lo más difícil, yo creo. Y este ahí pues también fue otro tipo de capacitación lo más especial para los trabajadores, porque ya la gente no podía servirse sino nosotros tocaba servir a la gente las cosas que ellos querían. Y antes que se me olvide, también otra de las cosas muy importantes, mucha gente nos

pregunta si este pueden comer la fruta o quieren agarrar una manzana o algo, si se la podemos comer así sin lavar. La respuesta es de mi parte, les digo que no, no porque esté contaminada, pero al estar así expuestas ahí donde está, mucha gente los toca a los productos y por andar escogiendo una tocan varias, entonces a veces es más recomendado que cada quien lave su producto lo que se va a comer. Entonces todo esto los... nos preparamos desde antes y gracias a Dios todos los muchachos están preparados para vender. Todos los trabajadores están tan preparados para vender y para trabajar en el campo.

**Kate Smith:** [00:26:23] ¿Todos hacen todo el trabajo ahí en la granja? ¿Todos los diferentes trabajos?

**Osman Amador:** [00:26:29] Si, todos los trabajadores. Por ejemplo, el día lunes, todos estamos en la casa, todos estamos trabajando en el rancho. Algunos estamos pescando verduras, otros pescando fruta, algunos otros estamos limpiando algo, otros estamos replanteando, pero todos saben lo que es el trabajo del campo. Y ya el día martes se va un grupo a vender y se regresa el martes y sigue trabajando el miércoles en la casa y el grupo que se quedó en la casa sube el miércoles y así nos estamos turnando. O sea que todos, todos trabajamos el campo y todos vendemos y cada quien está capacitado para hacer lo que se tenga que hacer tanto en el campo como en los puestos de los mercados.

**Kate Smith:** [00:27:20] Ay que bueno, muy importante. ¿Y usted ofrece la capacitación en español? ¿Todos hablan español o tienen que ofrecerlo en más que un idioma?

**Osman Amador:** [00:27:31] Si todos hablan en español. Nadie.. de hecho, casi la mayoría no habla inglés. No más los los que están en la escuela, los muchachitos que están en la escuela y ya de ahí todos hablamos puro español y por eso también se siente, pero nos entienden. Nomás con que les digamos el precio y ya ellos nos entienden o nos tienen paciencia, o nos enseñan también a veces a los mismos trabajadores cómo se escribe algún producto, tal vez no está bien escrito, y ya ellos mismos los enseñan. Han sido nuestros maestros, los clientes. Pero sí las clases todas en Español, y pues todos lo entienden muy bien. Y si de repente también un trabajador no está cumpliendo con las reglas o no... o no le toma mucha importancia al trabajo, pues igual hablamos con él y decirle que pues que tenemos que buscar otro o que él se enfoque en otro trabajo, tal vez tiene su don o su carisma, es por otro trabajo. Hay unos que nos gusta el campo y

otros que no. Entonces tratamos de tener gente que esté contenta aquí. Y una de las cosas es trato de que todos ganen bien, todos los... estemos contentos con lo que estamos ganando. Entonces, si ellos están contentos con lo que ganan, cuidan el trabajo porque saben que ahí les está yendo bien. Entonces todos ya conocen la reglas y también saben que si no siguen las reglas van a ser reemplazados por otros que quieran trabajar.

**Kate Smith:** [00:29:21] Suena bien. Suena que usted ha iniciado una cultura de trabajo con sus trabajadores, que cada quien cuida al rancho si fuera el suyo. ¿Verdad?

**Osman Amador:** [00:29:36] Así es. Todos. Todos trabajan en la casa como si fuera su propio negocio.

**Kate Smith:** [00:29:43] Oh, qué bueno, qué bueno. Y Osman, otro tema. También incluye usted en estas capacitaciones de trabajadores. ¿Incluye el tema de lavado de manos, también?

**Osman Amador:** [00:29:59] Sí, sí. Eso es algo muy importante en los mercados donde estamos atendiendo pues estamos tocando el dinero constantemente. Entonces nosotros el producto, como ya ahorita que ya la gente puede servir sus productos, está en las bolsas, entonces el producto nosotros no lo tocamos. Cuando lo exponemos o lo estamos... lo ponemos en la mesa y todo, ahí lo ponemos. Ya después cada quien se lava sus manos y listo para atender. Pero también en las mesas tenemos desinfectantes, aunque no sea el tiempo de pandemia, siempre tenemos desinfectantes en la mano, ahí cerca para estar desinfectando las manos. O de repente también tenemos una llave con agua para lavarnos las manos o a veces alguien quiere lavar su producto, quieren comprar una manzana, por ejemplo para un niño, entonces dice, ¿Dónde puedo lavar la manzana? Nosotros tenemos ahí agua y le lavamos la manzana y con una servilleta se la damos para que pueda comérsela sin ningún problema. Y en la casa, aquí en la casa pues hay un lugar donde estamos trabajando con la [incompreensible], todos tratamos de mantener aseado, de sacar el producto como tomates, calabazas, pepinos, melón, sandía, eso es, lo piscamos y así como lo piscamos, así mismo lo ponemos en caja y así mismo va para... los químicos, ni nada, ni agua, ni nada, así como sale de ahí, a veces llega hasta con tierrita al fil. Ya lo que es la cebolla, ajos o lechugas, repollo, todo eso, si lo tenemos que lavar pues... pues se ve más bonito lavado que bueno.

**Kate Smith:** [00:31:54] Ah, qué bueno. He visto sus productos en los mercados y sí, se ven bonitos. Otra pregunta, ¿Qué prácticas o procedimientos son los más difíciles de recordar para los trabajadores? Y, ¿Requieren un refuerzo adicional?

**Osman Amador:** [00:32:15] ¿En el FIL o en las ventas?

**Kate Smith:** [00:32:20] Cómo sea.

**Osman Amador:** [00:32:23] Okay. Bueno, en el campo. A lo que es un poco difícil para nosotros es que el producto que cosechamos no tiene pesticidas, no tiene herbicidas o ningún tipo de esto. Entonces todo lo tenemos que limpiar a mano con azadón y eso se nos complica bastante, ¿verdad? Pero hemos hallado todo una... bueno, no, no, no es que las hemos hallado, simplemente las hemos... plástico. Entonces por debajo del plástico van las margaritas que llevan el agua para el riego. Y eso es una línea de plástico, de 54 pies de ancho y lo podemos poner a lo largo que queramos, depende de cómo sea el surco que se está haciendo. Y ahí sembramos la plantita dentro. Entonces eso nos ayuda para varias cosas. Es un poco caro, pero es muy eficiente. Nos ayuda para que no nazca monte y ya no tener que limpiar. Aparte de eso, el agua va a la planta, no está mojando otras áreas donde queremos que moje y no se está gastando mucha agua. Y también no hace mucho monte donde no está cayendo agua pues no nace monte. Entonces donde está cayendo el agua, ahí está el plástico y el plástico no deja que crezca el monte y eso nos da ventaja a nosotros. Y aparte también el mismo plástico ayuda para que la fruta madure. Por el calor del plástico, se madura mucho mejor y mucho más dulce, más deliciosa y también ayuda para prevenir enfermedades como el hongo o bacterias que crecen en las plantas, este plástico impide que se desarrollen ahí. Y antes de plantar, nosotros siempre a cada mata de o cada charola, la sembramos en charolas, ponemos la semilla en charola y ahí la plantamos.

[00:34:34] Antes de ser trasplantada al fil, le doy una sprayada con... puede ser con ajo, con productos orgánicos, con ajos o chiles picos de habanero o de serrano o cualquier tipo de chile que uno quiera usar. Nosotros usamos aquí el super chile y lo mezclamos con ajo y hacemos un insecticida orgánico y eso lo sprayamos. Y eso ayuda para que durante el desarrollo de la planta no se le peguen ningún tipo de plagas. Y también en el suelo, pues el suelo se... uno mira cuando el suelo ya puede agarrar hongos o cuando

no, si el suelo es muy arenoso es más fácil de trabajarlo y que los hongos no se acerquen. Cuando es el suelo que es como barro, el suelo que es como barro, ese de repente tiende a agarrar hongos. Entonces tienes que tener cuidado con el agua, no poner mucha agua para que los hongos no se desarrollen. Y si en caso se mira hongo, pues ahí que tratar de eliminarlo. Hay muchas formas de hacerlo, pero nosotros, todos los trabajadores están preparados para eso. Si ellos son los que están pescando, ellos van mirando la mata, si está enferma o si está necesitando de ayuda, todos están mirando eso, entonces ellos se encargan de hacerlo. Si yo no estoy, ellos lo hacen. Tengo a dos personas que están capacitadas para para usar spray si es necesario, especialmente con los árboles de fruta. Yo tomé las clases para sacar la licencia del manejo de pesticidas y en esas clases pues recibir capacitación y a la misma vez compartir con ellos para que ellos sepan lo que se está haciendo y lo que se tiene que hacer en cada en cada tipo de enfermedad.

**Kate Smith:** [00:36:40] ¡Wow! Muchas gracias Osman por compartir todo su conocimiento y sus prácticas. Así pues, muy interesante para escuchar y espero que toda la gente escuchando también nuestro podcast pues les interese. Muchas gracias. Pues tenemos algunas preguntas para cerrarnos que son un poco más divertidas así. Ya usted contestó un poco de la primera, pero tal vez nos puede decir de nuevo un poco más de, ¿Qué es lo que le gusta más de la agricultura?

**Osman Amador:** [00:37:29] Lo que más me gusta de la agricultura es ver crecer las plantitas. Me encanta, amo las plantitas, ver cómo van desarrollándose, cómo van creciendo y me gusta verlas que vayan sanas, fuertes. Y ya cuando está el producto me encanta andar comiendo ahí en el campo producto. Es la parte que más me gusta ver el desarrollo de las plantas. Creo que lo traigo en la sangre. Me encanta eso.

**Kate Smith:** [00:38:07] Sí, sí, sí. Y ahora, en su tiempo libre. ¿Qué es lo que le gusta hacer fuera del trabajo?

**Osman Amador:** [00:38:17] En el verano me gusta mucho ir a acampar con la familia. Nos vamos para los bosques a estar encerrados. Y pues en el tiempo libre, por ejemplo, un día que no trabajamos, nos gusta ir al parque. Me gusta mucho jugar el soccer. Tengo un hijo que le gusta jugar soccer también, entonces ahí nos vamos a jugar al parque.

**Kate Smith:** [00:38:42] ¡Oh, que bueno! A mí me encanta acampar también y ir a los parques. Ay que bueno.

**Osman Amador:** [00:38:51] Nosotros casi todos los años, todos los años hacemos un tiempo para salir en familia y todos los trabajadores. A veces en algunos mercados les avisamos que para el día sábado por ejemplo, no vamos a ir y en este año pues estamos esperando el 4 de julio, que va a ser un lunes, me parece. Entonces los mercados del martes de este año no los vamos a hacer, el que sería el 5 de julio, porque nos vamos todos los vendedores, nos vamos allá para a las montañas, acampar.

**Kate Smith:** [00:39:26] ¡Ay, qué bueno! Sí, me parece muy bien eso y que van a disfrutar mucho.

**Osman Amador:** [00:39:34] Sí, a recargar energías.

**Kate Smith:** [00:39:36] Sí. Muy, muy importante para todos los trabajadores y productores durante un verano tan largo. ¿Verdad? Así. Ay, qué bueno. Ok, la próxima pregunta, si pudiera obtener una habilidad instantáneamente. ¿Qué escogería?

**Osman Amador:** [00:39:57] Ay.... Si pudiera escoger una habilidad, instantáneamente escogería crecer, cómo hacer crecer más el producto, cómo crecer tomates más grandes, como crecer sandías más grandes, hacer el rábano más grande, betabel es más grande. Eso sería

**Kate Smith:** [00:40:28] Sería muy bueno eso.

**Osman Amador:** [00:40:30] Me encanta el producto.

**Kate Smith:** [00:40:33] Ay, sí. Y ya usted nos contó donde la gente pueden encontrarle en los mercados al inicio, en los mercados agrícolas. Pero también, ¿Hay manera en que la gente podrían conectar con ustedes también ,con Amador Farms? ¿En el Internet? o ¿Cómo podrían conectar?

**Osman Amador:** [00:40:57] Si. Hay mucha gente nos escribe en... por correo electrónico, que es lo que más uso, el correo electrónico o por Instagram. El Facebook

casi no, no lo uso. No soy muy bueno para andar tomando fotos y subiéndolas. Yo sé que eso también necesito mejorar. Hay mucha gente que me dice, "¿Por qué no subes fotos? Tienes muy buen producto aquí en el rancho." Y no, no, casi no hemos subido mucho fotos. Pero nos puede encontrar como... mandar un correo electrónico es el correo electrónico es amadorfarms94@gmail.com. Ese es nuestro correo electrónico y ahí sí, casi siempre estoy contestando todos los correos electrónicos que nos mandan. Mucha gente tal vez quiere comprar por cajas, por mayoreo, tal vez quieren cuatro o cinco cajas de tomates. O unas dos cajas de chiles, o unas dos cajas de cherry, así por mayoreo, entonces hay un precio más accesible si compras por mayoreo este. Entonces ahí también pueden llamarnos al número 5095947098, ese es mi número de teléfono celular. A veces ando ocupado y no alcanzo a contestar o no escucho el teléfono. Pero me pueden enviar un mensaje de texto. Déjenme su nombre y cuál es el objetivo del mensaje. Yo me comunico con las personas para atrás y estamos para servirles con mucho placer. Si también quisieran venir a la granja sería los días lunes o los días miércoles, como ya lo había dicho antes. Y los otros días de repente yo no estoy en la granja porque pues ando trabajando, vendiendo o ando trabajando fuera de ahí del rancho, o andamos más ocupados. Se complica un poco más. Y los días domingo pues prácticamente no, no, no, no nos involucramos en el trabajo. No más las personas que están vendiendo y los demás pues estamos descansando y no queremos saber nada de rancho.

**Kate Smith:** [00:43:17] No.

**Osman Amador:** [00:43:18] Así que. Pero podemos hacer una excepción también. Si alguien dice no puedo el lunes, no puedo el miércoles, no más el día domingo, también podemos hacer una excepción. No es una ley que así tiene que ser, pero de preferencia...

**Kate Smith:** [00:43:32] ¡Ay! Pero si queremos dejar que se descansen, ¿verdad? Pues muchas gracias Osman por todo su tiempo y por compartir el conocimiento, su experiencia y para dar una inspiración a otros también. Muchísimas gracias.

**Osman Amador:** [00:43:54] De nada. Gracias. Para mí este es un placer. Es un gozo. Yo lo hago con mucho gusto, con mucha alegría. Algunos tal vez no se animan a iniciar su propio negocio porque sienten que no están capacitados o que es muy difícil. Sí se puede, sí se puede hacerlo. Solamente necesitamos disponerlos para hacerlo. Y si

alguien está interesado también y quiere empezar y quiere más orientación, o quiere algunos tips de dónde se compra las semillas, dónde comprar el fertilizante, donde compra el plástico, las margaritas o el sistema de riego, todo eso; siéntese con la libertad de llamarme y yo lo atiendo con mucho placer. Con mucho gusto. Si no habla español, no se preocupe, podemos tener un intérprete. Tengo mi hijo que habla bien el inglés y el español, entonces podemos tratar de ayudarlo. Estamos aquí para ayudarnos y gracias. Yo he aprendido mucho de otros granjeros y yo sé que también puedo enseñarles a muchos a que puedan superarse y ser exitosos en lo que quieren hacer.

**Kate Smith:** [00:45:10] Ay, gracias, Osman. Increíble. Muchas gracias.

**Kate Smith:** [00:45:18] Este episodio del podcast Caminatas de la Granja cuenta con el generoso apoyo de la Administración de Alimentos y Drogas, FDA del Departamento de Salud y Servicios Humanos de los Estados Unidos, como parte de un premio de asistencia financiera. El contenido es de los autores y no representa necesariamente la opinión oficial ni el respaldo de la FDA o del gobierno de los Estados Unidos.

**Jacqui Gordon Núñez:** [00:45:56] Hola a todos. Mi nombre es Jacquie Gordon Núñez. Soy la directora de Entrenamiento y educación con el Washington State Tree Fruit Association. Estoy en Yakima, Washington, y pueden encontrar información acerca de nuestro programa educativo en nuestro sitio web [www.wstfa.org](http://www.wstfa.org). O en nuestra página de Facebook, Cuando ustedes colocan WSTFA en Facebook, ahí nos van a encontrar.

**Kate Smith:** [00:46:25] ¡Bienvenidos Jacqui! Muchas gracias por estar con nosotros hoy platicando en nuestro podcast de caminatas de granja. ¡Bienvenidos!

**Jacqui Gordon Núñez:** [00:46:35] Muchas gracias Kate por la invitación, muy contenta de estar aquí y felicitaciones por esta iniciativa. Creo que sirve de mucha ayuda para los productores.

**Kate Smith:** [00:46:44] Sí, de acuerdo, muchas gracias. Pues tengo algunas preguntas para empezarnos. ¿Me puede contar un poco sobre su rol con la WSTFA?

**Jacqui Gordon Núñez:** [00:46:58] Claro que sí. Yo trabajo para el Washington State Tree Fruit Association. Básicamente es una organización sin fines de lucro que

representa a todos los productores de árboles frutales, específicamente manzanas, peras y cerezas en el estado de Washington. Mi rol es el de ser la directora de Educación y Entrenamiento con la asociación. Entonces, yo básicamente diseño el programa educativo para los productores de árboles frutales aquí en Washington. Realizo materiales de entrenamiento como videos, pósters. También hacemos asociaciones con otras organizaciones, con otras personas, para realizar capacitaciones principalmente enfocadas en inocuidad alimentaria, seguridad de los trabajadores, seguridad con los pesticidas. Y todos nuestros programas son en inglés y en español.

**Kate Smith:** [00:47:57] Qué bueno que tienen todo estos recursos para todos los productores ahí en el área y en todo el estado de Washington.

**Jacqui Gordon Núñez:** [00:48:05] Sí, sí. Nos gusta mucho poder ayudar a los productores con sus esfuerzos de capacitación.

**Kate Smith:** [00:48:12] Oh, sí, sí, sí. Pues por eso estamos aquí. Y ahora seguimos con algunas preguntas relacionadas con el tema de hoy, la capacitación de los trabajadores para cuidar la inocuidad y la calidad de los productos. Y ya hablamos con Osman Ruiz de Amador Farms sobre la importancia de capacitar a sus trabajadores para evitar la contaminación de los productos. Y también recientemente hemos escuchado más sobre la inocuidad de los productos, las regulaciones de FSMA y la nueva norma de la inocuidad de los productos frescos que los productores tienen que cumplir con. Jacqui, ¿Nos puede compartir un poco acerca de eso, como cuál es la norma de la inocuidad de los productos frescos y qué significa inocuidad?

**Jacqui Gordon Núñez:** [00:49:05] Claro. Bueno, para explicar el término de inocuidad, primero quisiera hacer una diferenciación entre dos términos que muchas veces son utilizados de forma intercambiable, y estos son seguridad alimentaria e inocuidad alimentaria. La razón por la que se los usa de forma intercambiable es porque Food Safety se traduce al español directamente como seguridad alimentaria, lo cual es erróneo porque los dos términos son completamente diferentes. Seguridad alimentaria se refiere a la disponibilidad de alimentos para una cierta población, mientras que inocuidad alimentaria es la producción de alimentos para... sin que haga daño o cause enfermedades a sus consumidores. Por eso hay una frase que dice, "No existe seguridad alimentaria sin inocuidad alimentaria." No podemos ofrecer alimentos a una cierta

población, si estos alimentos les van a causar daño o enfermedades. Entonces este es el objetivo principal de la inocuidad, la producción de alimentos que no les vaya a hacer enfermar a sus consumidores. Ahora, con respecto a la norma, la norma de inocuidad de productos agrícolas frescos pertenece a una ley que se la conoce como la Ley de Modernización de Inocuidad de los Alimentos o FSMA por sus siglas en inglés. Esta ley fue firmada en el 2011 por el presidente Barack Obama y es una ley que recae sobre la producción de alimentos y se enfoca en prevenir la contaminación de alimentos. Y esta ley tiene siete normas diferentes. Una de sus normas es la norma de inocuidad de productos agrícolas frescos, que también se la conoce como PSR por sus siglas en inglés o PSR. Esta norma es el primer estándar federal obligatorio para el cultivo, la cosecha, el almacenamiento y el empaque de productos agrícolas frescos, es decir, frutas y vegetales.

**Kate Smith:** [00:51:15] Wow. Muy, muy importante todo eso. Y también el punto hablando de la diferencia y la necesidad de la inocuidad de los productos para mantener la seguridad alimentaria también. Gracias por compartir todo eso, Jacquie. Y yo sé que es para algunos productores esta información va a ser nuevo. O también que tal vez ya nuestros escuchadores ya reconocen la importancia de eso porque siempre cuidan la inocuidad de sus productos y están en el proceso de entender cómo cumplir con estas nuevas normas y las inspecciones en el futuro y todo eso. Entonces, gracias por compartir eso. También para los que están pensando en eso en el Estado tenemos diferentes tamaños de granjas y de huertas. Como algunos, algunos que son de grande escala, otras más pequeñas y algunos venden por mayoreo completamente y otros venden directamente por mercadeo directo, como directamente a sus clientes en los mercados agrícolas y otros ejemplos así. Con esta norma hay algunas exenciones calificadas para las granjas de pequeña escala, ¿verdad? ¿Nos puede explicar un poco sobre eso? ¿Todos tiene que cumplir con todos partes de la norma? Y para los que son de pequeña escala o de mercadeo directo, ¿Qué tienen que hacer? ¿Cómo es?

**Jacqui Gordon Núñez:** [00:53:10] Bueno, como toda norma, FSMA tiene sus excepciones. Entonces, como decías anteriormente tu Kate, esta regla aplica para varios tamaños de huertas. Pero existen algunas huertas que no tienen que cumplir con la norma de acuerdo a sus características. Entonces, una de las excepciones de FSM es justamente la exención calificada, que es un poco confuso honestamente, yo lo tengo que decir. Sus requisitos son un poco confusos, pero básicamente una huerta que vaya

a calificar para esta excepción debe cumplir con dos requisitos. La primera, que la huerta debe tener ventas de alimento en promedio menores de \$ 500.000 por año, ajustado a la inflación y el promedio de los últimos tres años de ventas. Y por otro lado, las ventas directas de esta huerta debe ser a usuarios calificados y deben superar las ventas a todos los compradores combinados durante los tres años anteriores. Ahora es muy importante saber que un usuario calificado puede ser o el consumidor directo del alimento, como tú lo habías dicho Kate los mercados, los que se los conoce como Farmers Markets aquí. O un restaurante o un establecimiento de venta de alimentos al por menor. Ahora, cuando se vende directamente a un restaurante, este tiene que estar situado en el mismo estado o la misma reserva indígena que la huerta, o a no más de 275 millas de distancia de la huerta.

**Kate Smith:** [00:54:48] Y sí, también entonces, sí, para los que tienen sus granjas, sus huertas de pequeña escala o que venden directamente a estos usuarios, pues yo creo que solamente tienen que mantener los registros de sus ventas para enseñar eso, ¿verdad?

**Jacqui Gordon Núñez:** [00:55:10] Si

**Kate Smith:** [00:55:10] Y también, ¿Hay que identificar su pues su dirección o algo de información en el lugar de venta?

**Jacqui Gordon Núñez:** [00:55:23] Sí. Aun cuando ellos califiquen para esta excepción, no quiere decir que no tienen que cumplir con ningún requisito. Aún tienen que reunir ciertos requisitos modificados. Entonces, en este caso, ellos tienen que indicar el nombre y la dirección comercial completa de la huerta donde se produce el producto agrícola fresco, ya sea en la etiqueta o en el lugar donde se realiza la compra. Y también estas huertas tienen que mantener la documentación, los registros que son necesarios para cumplir con FSMA. Entonces, y a pesar de que estén exentos de cumplir con toda la norma, con todos los requisitos, se recomienda que todas las huertas, por más pequeñas que sean, mantengan la inocuidad de los alimentos, porque esto es algo que les sirve tanto a ellos como para mantener un producto sano y de buena calidad, y también al ofrecer a sus clientes un producto que no les va a provocar enfermedades.

**Kate Smith:** [00:56:26] Sí. Gracias, Jacquie. Y ya muchos productores conocen estas prácticas como buenas prácticas agrícolas, los que se usan para su certificación de GAP. Ya reconocemos que estas prácticas son los que a ustedes que están escuchando como productores, ya están cuidando, ya están practicando para seguir cuidando todos, no importa como Jacquie dijo, no importa del tamaño de su operación, todos están cuidando la inocuidad de productos. Para muchos razones, ¿verdad?

**Jacqui Gordon Núñez:** [00:57:10] Sí, exactamente. Este no es un concepto nuevo. Esto es algo que los agricultores lo han manejado por mucho tiempo. La norma simplemente lo hace un poco más formal.

**Kate Smith:** [00:57:20] Exactamente. Sí. Bueno, seguimos. Jacquie, usted ha apoyada muchas huertas en el estado de Washington. En cuanto a la capacitación general de los empleados, ¿Cuáles han sido los mayores retos para los agricultores a la hora de capacitar a los trabajadores? Y en este ejemplo, especialmente acerca de la inocuidad de los productos.

**Jacqui Gordon Núñez:** [00:57:48] Sí, claro. Bueno, nosotros ofrecemos capacitaciones a muchos agricultores y a sus trabajadores, y muchos de ellos, cuando vienen a nuestras capacitaciones, nos cuentan sobre cuáles son los retos principales que ellos enfrentan al capacitar a sus empleados. En primer lugar, hablamos del tiempo que tienen o que no tienen para poder hacer la capacitación. Porque en una huerta es todo, está en constante movimiento, hay muchísimo trabajo, todas las épocas del año, por supuesto, es mucho más ocupado cuando van a realizar ya la cosecha. Ellos trabajan casi todo el día, durante todos los días, entonces es muy difícil encontrar un espacio para poder realizar capacitación. Por otro lado, es un reto para ellos también hacer la capacitación en el lenguaje que entienden sus empleados, especialmente aquí en Washington, muchos trabajadores en la huerta y en el empaque son hispanos y hablan español. Muchos de ellos entienden inglés, pero se sienten mucho más cómodos aprendiendo su propio idioma. Se sienten cómodos haciendo preguntas, participando cuando la capacitación es en español. Entonces este es un reto para los empleadores que no saben español y que tienen que hacer la capacitación en el lenguaje de sus empleados. También tenemos nuestro estado y en nuestra industria una variación en el nivel de alfabetización. Hay gente que ha hecho solo la escuela o ha cursado parte de la escuela, hay otros que ya

han hecho, han hecho sus estudios en la universidad, que inclusive tienen certificaciones más avanzadas.

**Jacqui Gordon Núñez:** [00:59:35] Entonces los empleadores tienen que hacer una capacitación que esté en términos generales y entendibles para todos estos diferentes niveles de alfabetización que existen en la industria. Es también otro reto que existe una diferencia entre las prácticas y los hábitos de higiene de algunas personas con respecto a los requisitos de la norma. Yo puedo darte un ejemplo Kate. Por ejemplo, yo al ser de Ecuador, nosotros en Ecuador no tenemos la práctica de poner el papel higiénico en el inodoro después de usar el baño, porque las tuberías de nuestros inodoros no son tan fuertes como para llevarse el papel. Acá en Estados Unidos es diferente. Acá se pone el papel higiénico en el inodoro. Entonces hay algunos trabajadores que no conocen esto porque no es su práctica, no es su cultura. Entonces muy importante es conocer la cultura y las prácticas de higiene de los empleados para hacerles entender cómo son diferentes los requisitos de la norma y por qué. El tener que modificar un poco sus prácticas de higiene es necesario para poder tener inocuidad de alimentos.

**Kate Smith:** [01:00:44] Si. Pues muchos retos y más adelante podemos hablar de algunos recursos o materiales, tal vez que podrían ayudar y apoyar a los productores con estas capacitaciones.

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:00:59] Por supuesto.

**Kate Smith:** [01:01:01] ¿Cuáles temas deben incluir en las capacitaciones de salud e higiene para evitar la contaminación? Y también, Cuánto frecuencia deben capacitar a sus empleados?

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:01:14] Bueno, la norma requiere que las capacitaciones tengan principios de higiene, inocuidad de alimentos. Entonces, estos principios de higiene son básicamente los que enseñamos a los trabajadores cuando les indicamos cuáles son las rutas de contaminación, especialmente estas que vienen directamente desde los trabajadores. Por eso les enseñamos a utilizar ropa y calzado limpio, a evitar el contacto con animales especialmente justo antes de la cosecha, a lavarse las manos. Cómo y cuándo lavarse las manos es sumamente importante, quitarse las joyas, notificar a los supervisores si están enfermos. Específicamente en el tema de enfermedades, la

capacitación debe incluir cómo reconocer los síntomas de enfermedades transmitidas por alimentos. Los trabajadores deben saber que si tienen diarrea, vómitos, fiebre, si tienen la cara o las manos amarillas es un signo posible de una enfermedad alimentaria. Entonces no pueden cosechar si están enfermos. De igual manera, si tienen una herida, si sufren una herida, ellos tienen que inmediatamente ir a curar esa herida, lavar sus manos, desechar cualquier producto que esté contaminado con sangre, lavar y desinfectar las herramientas que ellos hayan estado utilizando para cosechar y cubrir su herida antes de volver a cosechar. Y es importante también cubrir cualquier otro tipo de capacitación que sea relevante para el puesto de los trabajadores.

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:02:47] Por ejemplo, si un trabajador va a manejar un tractor, este trabajador debe conocer la seguridad con tractores, como manejar tractores. Y la norma pide una capacitación específica para las personas que van a realizar la cosecha. Ellos tienen que saber cómo identificar riesgos de contaminación antes y después, de... antes y durante la cosecha. Tienen que saber que nunca deben cosechar productos que están en el suelo o productos que tienen heces de animales y que siempre deben utilizar contenedores y bolsas de cosecha limpios. La capacitación se la debe realizar cuando un trabajador es nuevo. Cuando empieza a trabajar en la huerta, es muy necesario que ellos reciban una capacitación. Es necesario que se capaciten antes de la temporada de cosecha y por lo general nosotros recomendamos que si se puede, todos los días por lo menos tener una conversación de cinco minutos antes de empezar a cosechar. Se puede tener un póster en el baño, en las paredes de afuera del baño y hacer una reunión de cinco minutos con el supervisor y los trabajadores, y hablar muy brevemente de cómo lavarse las manos, de cómo mantener la higiene durante la cosecha, va a ayudar mucho a que los trabajadores entiendan por qué es tan necesario que se les pida estos requisitos.

**Kate Smith:** [01:04:11] Y escuchando todos estos temas, pues yo pienso más en qué tan importantes son los trabajadores todos, si sean familia o no. Todos que trabajan en la huerta, en la granja, tienen mucha responsabilidad en cuidar la inocuidad de los productos. Y Osman también dijo que tan importante es crear una cultura en que todos pues se sienten que la operación fuera suya, que pueden cuidar a todo y seguir con las responsabilidades y saber a quién reportar problemas, los problemas y todo, todo eso. Entonces sí, ¡Wow! Qué tan importantes son los trabajadores y empleados para la inocuidad de productos.

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:05:09] Sí, y precisamente, justamente de eso hemos hablado durante mucho tiempo, el crear una cultura de inocuidad alimentaria. La capacitación no es solo para los empleados, sino también las políticas de inocuidad alimentaria las tienen que cumplir los dueños de la empresa, los supervisores, los las visitas que van a la huerta. Todos son responsables de cumplir con las normas de inocuidad.

**Kate Smith:** [01:05:38] Bueno, seguimos. ¿Qué recomendaciones tiene para que los agricultores hagan sus capacitaciones? Lo más eficaz para los trabajadores. Hablando de métodos de enseñanza o también como ya hablé, de facilitación en varios idiomas, pero, ¿Otras recomendaciones?

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:05:59] Sí, bueno, es muy importante que los empleadores sepan cuáles son los principios de educación para adultos, es muy diferente educar a niños que educar adultos, ¿no? Entonces los adultos aprenden mejor cuando la información está clara, cuando ellos entienden por qué les están capacitando. Por qué se les pide que se laven las manos durante 20 segundos, porque se les pide que no estén en contacto con alimentos o que usen correctamente el baño. Entonces, el entender por qué es muy importante para que los adultos puedan realizar su trabajo. Por otro lado, la capacitación debe ser relevante para el trabajo y las tareas que van a realizar. Por eso mismo hablábamos antes que la capacitación debe ser dirigida de acuerdo a las tareas de los trabajadores. Si un trabajador no maneja un tractor, no, no, no le va a interesar aprender sobre seguridad con tractores. La capacitación debe tener expectativas muy claras, mientras más corta y efectiva y directa sea la capacitación va a ser más eficaz y mejor entendida por los trabajadores. Y hay que reconocer que todas las personas tienen metodologías de aprendizaje diferentes. Hay personas que son muy visuales, que les gusta ver videos, que les gusta ver posters, dibujos, gráficas para aprender.

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:07:21] Hay otras personas que aprenden mejor leyendo. Se les puede facilitar hojas técnicas de aprendizaje, se les puede dar libros o inclusive pueden leer la norma entera y así aprenden mejor. Hay otras personas que aprenden haciendo y bueno, yo pienso que ese es el caso de la mayoría de adultos. La mayoría de nosotros nos gusta practicar y hacer las cosas para poder aprender. Entonces se

pueden realizar cosas como concursos, por ejemplo, pintar las manos de la gente con un marcador que sea lavable y decirle a uno que se lave las manos solo con agua a otro que solo se restriegue las manos por diez segundos, otro con 20 segundos con agua y jabón. Ver, quien se lavó, quién pudo sacar el marcador más rápido. Hay otros materiales, por ejemplo Glo Germ. Esta es una loción que a simple vista no se la ve, pero con luz ultravioleta brilla y es un material muy útil para practicar lavado de manos. Entonces, mientras más se les dé a los trabajadores la oportunidad de practicar y de hacer actividades, más fácilmente van a aprender.

**Kate Smith:** [01:08:29] De acuerdo. Yo sé que yo aprendo más haciendo también. Así es. ¿Hay algún recurso o material que haya visto que sea útil para los agricultores y productores a la hora de capacitar a sus empleados?

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:08:47] Sí, bueno, justamente hace un momento comenté acerca de Glo Germ. Esta es una loción o un talco que se puede colocar en las manos, se puede inclusive colocar en la fruta. Y obviamente esto es más efectivo hacerlo en un lugar cerrado. Entonces en la huerta eso no es siempre posible, a menos que se haga una capacitación, un día de capacitación. Toma un poco de tiempo, necesita apagar las luces para que se pueda ver con la luz ultravioleta como brillan la loción bajo la luz ultravioleta. Pero es excelente. Es un recurso excelente para enseñar no sólo cómo lavarse las manos correctamente, sino cómo los patógenos se transfieren de un lugar a otro tan fácilmente. Pero con el Washington State Tree Food Association también hemos desarrollado muchos materiales de educación, como videos, videos de entrenamiento en inglés y en español muy cortitos, máximo de diez minutos en inocuidad alimentaria en Huertas, en Empacadores. Tenemos videos de entrenamiento para personas que apenas entran, ingresan a la huerta. Tenemos pósters y carteles para visitas, posters sobre la prevención de contaminación cruzada, principios de higiene y salud. Así también la Universidad Estatal de Washington tiene hojas técnicas, tiene grabaciones sobre seminarios que son muy útiles. El Departamento de Agricultura también tiene pósters, tiene también resúmenes y cuadros gráficos de cómo funciona la norma. Así que creo que hay muchas instituciones aquí en Washington que realizan materiales excelentes para la educación.

**Kate Smith:** [01:10:34] Sí, y qué importante, sí, que los productores no se sientan solos en hacer todo eso, que hay muchos recursos disponibles para apoyarles.

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:10:47] Sí

**Kate Smith:** [01:10:47] Wow, sí. Ahora, hablando de capacitaciones para la inocuidad de productos. Washington State Tree Fruit Association, ¿Ofrece oportunidades de capacitación acerca de la inocuidad de los productos?

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:11:05] Sí, sí. Nosotros tenemos financiamiento del Estado para hacer por lo menos una capacitación en cada idioma por año. No hacemos más porque hemos cubierto ya casi todos los agricultores de árboles frutales en Washington, sin embargo, ofrecemos por lo menos una por año en Yakima, en o en [incompreensible], en cada idioma. Y la Universidad Estatal de Washington ellos también ofrecen esta capacitación tanto virtual como en persona. Ellos ofrecen varias capacitaciones al año, así que si hay los recursos para tomar este curso. Algo muy importante que deben conocer los agricultores es que la norma requiere que por lo menos un supervisor en cada huerta tenga una capacitación que sea reconocida por la administración de Drogas y Alimentos que es la FDA. Ellos requieren esta capacitación por ahora. El curso de la Alianza de Productos Agrícolas Frescos, que se la conoce como PSA por sus siglas en inglés, es la única capacitación reconocida por la FDA. Entonces, nosotros recomendamos a los agricultores que ahora, mientras tenemos el financiamiento del Estado, aprovechen y tomen el curso, porque cuando los inspectores van a la huerta, lo primero que les van a pedir es el certificado de la PSA. Es lo primero que les van a pedir. Por lo menos un supervisor por cada rancho debería tener esta capacitación y aprovechar ahora que los costos son bajos mientras tenemos financiamiento, porque en uno o dos años que ya no tengamos el financiamiento van a subir mucho de precio. Entonces es muy importante que ellos ya tengan este certificado.

**Kate Smith:** [01:12:52] Y, ¿Dónde pueden buscar la información de las fechas para estas capacitaciones de ustedes?

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:12:59] Pues bueno, si ellos están... sí son miembros de la asociación, nosotros enviábamos emails casi todas las semanas con las fechas de nuestro programa educativo, pero también lo pueden encontrar en nuestro sitio web. [www.wstfa.org](http://www.wstfa.org). Y también nuestros asociados como la Universidad Estatal de Washington o el Departamento de Agricultura pública las fechas que tenemos

capacitaciones. Normalmente solo hacemos nuestras capacitaciones en la temporada baja que es en el invierno cuando los agricultores no están ocupados con la cosecha. Entonces febrero, marzo o máximo principios de abril es cuando tenemos estos cursos. Ya terminamos la temporada este año, pero vamos posiblemente a tener otro curso el próximo año, alrededor de las fechas de invierno.

**Kate Smith:** [01:13:57] Sí, y también para las capacitaciones de la Universidad Estatal de Washington todos pueden visitar el sitio de web de [foodsafety.wsu.edu](http://foodsafety.wsu.edu) y ahí hay todos los eventos y capacitaciones que van a ofrecer o vamos a ofrecer. Y también el sitio de web del Produce Safety Alliance también tiene todas las capacitaciones que van a ofrecer en el país, ¿verdad, Jacquie? Ahí se puede ver todos.

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:14:39] Sí, inclusive en otros países. Ellos ponen una lista. Si. Ponen una lista completa de todas las capacitaciones virtuales y en persona que se hacen a través de todos los Estados Unidos y fuera del país también.

**Kate Smith:** [01:14:54] Ay, perfecto. Hay mucha información ahí.

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:14:57] Si.

**Kate Smith:** [01:14:58] Bueno. ¿Hay algo más que quiere compartir con los productores antes de que terminamos?

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:15:08] Ah no. Bueno, nuevamente agradecerles mucho, agradecerte Kate por la invitación. Si algún productor tiene preguntas acerca de nuestros materiales educativos o nuestros cursos pueden contactarme a [jaqui@wstfa.org](mailto:jaqui@wstfa.org) con gusto nosotros les podemos proporcionar USB drives con nuestros videos, les podemos dar posters que ya están impresos. También tenemos un portal educativo en nuestro sitio web de la WSTFA donde ellos pueden acceder y ver todos nuestros videos de entrenamiento, inclusive tenemos grabaciones de entrenamientos que hemos hecho en el pasado, por ejemplo cómo, cómo ver la calidad del agua. Tenemos capacitaciones de limpieza y sanitización de empaques. Entonces todas esas grabaciones pueden ver en nuestro sitio web y pueden contactarme si tienen cualquier pregunta o necesitan un recurso educativo.

**Kate Smith:** [01:16:06] Muchas gracias Jacqui. Gracias por compartir toda esa información y también que sea una buena temporada para todos, ¿verdad?

**Jacqui Gordon Núñez:** [01:16:16] Sí, sí, ojalá que sí. Con este clima tan raro que hemos tenido esta semana, esperamos que los agricultores puedan tener una buena cosecha este año.

**Kate Smith:** [01:16:26] Sí. Ok. Gracias, Jacqui.

**Kate Smith:** [01:16:42] Por favor, sigan a nuestros invitados de hoy, Amador Farms, en Instagram y Facebook. Y Washington State Tree Fruit Association en Facebook como WSTFA. También nuestros organizadores de Farm Walks, @tilthalliance y @wsufoodsystems para anuncios y recursos. Sí, se disfrutó de este episodio, por favor, se puede calificarlo, revisarlo y suscribir en Spotify, Apple Podcast o donde usted escucha sus podcast favoritos se puede encontrar las notas del programa, el formulario de evaluación y enlaces adicionales del tema de hoy en nuestro sitio de web farmwalks.org. Gracias a todo el equipo del podcast de Caminatas de la Granja, incluyendo la logística detrás de la escena y organización general por Teri Rakusin y Kate Smith. Música por Abakis. El sitio de web logotipo y el arte del podcast por Riled Up Goats. Y por fin a nuestro ingeniero de audio, Aaron Mason, por hacernos sonar bien. Yo soy su anfitriona del podcast Kate Smith. Gracias por escucharnos y hasta la próxima.