**Material Suplementario**

**Ilustración del proceso de elicitación a un propietario**

La elicitación se realizó a 13 propietarios. La motivación de la ilustración de este diálogo es permitir la replicabilidad de este estudio en contextos similares.

**Entrevistador 1:** “*El ejercicio que vamos a hacer en este momento se le conoce con el nombre de elicitación. Realmente, este consiste en hacer una entrevista-encuesta donde iremos haciendo una serie de preguntas con el único objetivo de definir, entre una serie de actividades, cuál o cuáles de estas usted considera son más importantes para ejecutar en su predio y en qué orden de prioridad usted podría ubicarlas con base en el conocimiento que usted tiene de su predio y en el concepto de sostenibilidad que le hemos enseñado. Es importante recalcarle que queremos que se sienta libre de modificar las respuestas que nos proporcionará en el momento que usted lo considere pertinente.*

**1. Verificación de los límites del predio**

**Entrevistador 2:** *“Un favor antes de empezar las preguntas. ¿Me puedes por favor ayudar definiendo los límites del predio para tomar las fotos con el drone sobre su predio? Esta imagen se muestra dónde estamos actualmente, y esta línea amarilla es el límite del predio que tengo desde información de catastro. ¿Es este su predio? ¿Si no, me puedes indicar por dónde irían los límites del predio?”* (ver Figura S1).

**

**Figura S1:** Corroboración de límites de los predios mediante la información de los vuelos de dron. Fuente: elaboración propia.

**6. Aplicación del proceso de elicitación**

**Entrevistador 1:** *“Vamos a empezar con una serie de preguntas básicas generales. ¿Me puedes por favor decir tu edad … nivel de educación …? años de propiedad del predio ...”.*

Cada una de las respuestas dadas se almacena en un formato para cada propietario.

Se destaca que, en cada una de las respuestas, se producen conversaciones generales con los dueños de los predios. Muchas veces, ellos cuentan historias relacionadas con las preguntas. Algunos de estos datos se almacenan dentro del formato.

**Entrevistador 1:** *“Bueno Señor propietario, cuénteme sobre las actividades económicas que usted realiza en el predio”.*

Ellos responden específicamente qué actividades están desarrollando o cuales han desarrollado en el predio.

**Entrevistador 1:** *“Cuénteme ahora sobre si usted ha participado en procesos de conservación en el predio”*

Ellos responden específicamente si han participado, si actualmente están participando, y se procede a preguntar por todas las actividades que tienen ellos. Con esta pregunta, gran parte de los propietarios expresan también sus percepciones, tanto positivas como negativas, frente a las diferentes entidades en el territorio (Cuenca verde, BanCO2 y Alcaldía) de las cuales han recibido información, recursos o materiales (por ejemplo, plántulas, semillas, o árboles para sembrar en sus predios).

**Propietario 1:** “*Hemos realizado cercamiento de bosques y humedales con una entidad en el territorio, pero estos procesos no tienen mucha continuidad y no son muy constantes los seguimientos. A mí me gusta la conservación, pero da mucho miedo y desconfianza por todo lo que se escucha hablar, le da a uno miedo que se le queden con los predios. Nosotros tenemos varios predios bajo arrendamiento lo cual genera dificultad porque la gente no tiene cultura de conservar. Algunos arrendatarios han ocasionado daños a fragmentos de bosques y no les gusta cuidar, es un trabajo muy difícil de generar conciencia”.*

**Entrevistador 1:** *“Ahora vamos a empezar con unas preguntas específicas sobre unas actividades. La idea es medir la importancia que para usted tiene cada una de las cinco (5) actividades que vamos a evaluar, teniendo en cuenta tres criterios: beneficios ambientales que cada una de estas actividades puede generar en su predio, por ejemplo conservación del agua, los nutrientes de la tierra, control de plagas; beneficios sociales que puede obtener su familia o la comunidad que habita cerca de su finca, por ejemplo tener agua potable para la comunidad, esto nos beneficia hasta a nosotros en Medellín; y finalmente los beneficios económicos que son esos aumentos en la rentabilidad en esos procesos agropecuarios, en este caso ganaderos que usted tiene en su finca. Cada una la vamos a evaluar y ubicar en este instrumento de madera, en donde si yo pongo este “taco” de madera más abajo, indica que no es tan importante para usted, y si lo pongo más arriba, entonces es más importante para usted. ¿De acuerdo?”.*

Se solucionan todas las preguntas que él posea frente a esta parte para proceder con la actividad. Adicionalmente, se realiza un ejercicio sencillo para verificar que es clara la indicación al propietario sobre la función del instrumento de madera. También que el instrumento lleva consigo una regla de medición, siendo el valor más bajo 0%, y el valor más alto, 100%. La ubicación del taco de madera indica el valor asignado, y que tiene relación con la importancia de la actividad para el propietario. Se destaca que tiene dos carriles a lo largo de la medición para poder ubicar tacos de madera a ambos lados. Más adelante se explicará la funcionalidad e importancia de poder ubicar los tacos en cada uno de los carriles (ver Figura S2).

Imagen que contiene foto, diferente, artículos, diversos

Descripción generada automáticamente

**Figura S2:** Instrumento de madera usado para la obtención de la información del proceso de elicitación, junto con el registro de algunos de los procesos de elicitación con los dueños de predios. Fuente: elaboración propia.

**Entrevistador 1:** *“Vamos a empezar con la primera actividad: Cercas vivas. Señor propietario, ¿Usted sabe qué son las cercas vivas?”* Posterior a la respuesta, independiente de si es positiva o negativa, la entrevistadora presenta el gráfico ilustrativo relacionado a la actividad para explicar los beneficios y los retos que tiene la implementación de cercas vivas (ver Figura S3), agregando: “*Las cercas vivas, dependiendo de las especies que se siembren, tienen beneficios como que proveer alimentos, ser especies maderables, servir de sombra para el ganado ser y cortina rompevientos, y dar hábitat para especies. Adicionalmente tienen un costo de inversión bajo. Algunos retos son la actividad de mantenimiento y la mano de obra constante”.*

Interfaz de usuario gráfica, Sitio web

Descripción generada automáticamente

**Figura S3:** Ilustración de la actividad cercas vivas. Fuente: elaboración propia.

**Propietario 1:** “*No tengo cercas vivas y me gustaría tener cercas vivas por los linderos de los potreros, pero para eso me hace falta capacitación y acompañamiento para saber qué especies sembrar”.*

**Entrevistador 1:** *“Ya conociendo los beneficios y los retos en la implementación de las cercas vivas, ¿Que tan importante es la implementación de esta actividad teniendo en cuenta esos beneficios económicos, sociales y ambientales de los cuales le hablaba? Vamos a ubicar el taco de madera, entre más arriba lo coloque más importante es la actividad para usted, y entre más abajo, es porque es menos importante”*

**Propietario 1:** *“Las cercas vivas tiene para mí un 90% de importancia”.*

Se procede a ubicar el taco de madera en uno de los dos carriles a lo largo de la regla de medición del instrumento de madera, según las indicaciones del propietario. Con esta primera pregunta, se obtendría respuesta de la primera pregunta asociada al proceso de elicitación.

**Entrevistador 1:** *“Ahora, teniendo en cuenta su respuesta, 90% de importancia, ya ubicada con el taco de madera en el instrumento, ¿Cuál sería la importancia máxima que usted le daría a esta actividad?, es decir, si la importancia de esta actividad no fuese 90%, sino un valor mayor, máximo de cuánto sería esa importancia de la actividad para su predio”.*

**Propietario 1:** *“Es tan importante la actividad que lo máximo es 100%. Tiene toda la importancia del caso”*.

Se procede a ubicar un segundo taco de madera adicional, en el segundo carril libre, a lo largo de la regla de medición del instrumento de madera, según las indicaciones del propietario. Con esta segunda pregunta, se obtendría respuesta de la segunda parte del proceso de elicitación, donde se busca obtener el valor máximo de respuesta de la importancia que tiene el dueño del predio frente a la actividad.

**Entrevistador 1:** *“Bueno, si queremos a calcular el valor mínimo usted qué valor le daría. ¿Cuál sería la mínima importancia que tienen las cercas vivas?”*

**Propietario 1:** *“No hay un mínimo. Lo mínimo es ese 90%, que respondí inicialmente”.*

**Entrevistador 1:** *“Considera que es imposible que esta actividad pueda generar beneficios por ejemplo del 60% o de 85%?, es decir, si una persona que conozca muy bien su predio o que sea experto en áreas de conservación y restauración de tierras se atreve a apostarle a usted algo muy valioso, y esta persona afirma por ejemplo que el beneficio que esta actividad le proporcionaría a su predio es del 55% o más, ¿considera usted justa la apuesta si usted afirma que el beneficio de del 90% o más?*

**Propietario 1:** *“No, no me parece justa la apuesta, pienso que él tiene las de ganar”.*

**Entrevistador 1:** *“Entonces esto me indica que el 90% no es el mínimo de beneficio que esta actividad puede generar para su tierra. Entonces, para que usted considere justa la apuesta ¿cuál sería el mínimo que usted fijaría?”*

**Propietario 1:** *“Creo que una apuesta justa sería fijando un mínimo en 35%, y que ese experto diga que su mínimo de beneficio está por debajo de mi 35%.”*

Se procede a ubicar un tercer taco de madera adicional, en el segundo carril libre, a lo largo de la regla de medición del instrumento de madera, según las indicaciones del propietario. Es de notar que las estimaciones del mínimo y del máximo corresponden en realidad a estimaciones del percentil 95 y percentil 5 de la distribución de probabilidad del nivel de importancia en términos de beneficios sociales, económico y ambientales de la actividad *cercas vivas* en su propiedad. Ídem al proceso descrito para la actividad *cercas vidas*, se realiza el proceso de estimación para las otras cuatro actividades. De aquí, se procede a aplicar el algoritmo propuesto en el paper para hacer las estimaciones correspondientes.