

## 4.9 Ejemplos de preguntas

### Cuadro 4.4 Ejemplos de preguntas para mujeres y hombres en hogares meta

**Su situación en las épocas recientes y "normales" (por ejemplo, esta misma temporada pero el año pasado)**

1. ¿Cuáles fueron los principales productos alimentarios (cereales, carne, pescado, aceite y verduras) que su hogar consumió?
2. ¿Cómo los obtenía? (*por ejemplo, producción propia [agricultura, pesca, ganadería], productos comprados en el mercado, alimentos silvestres recolectados, regalos familiares, cambio de trabajo por alimentos, ayuda alimentaria*)
3. ¿Cuáles eran los productos no alimentarios u otros servicios más esenciales (*por ejemplo, transporte, préstamos*) que su hogar utilizaba?
4. ¿Cuáles eran sus principales fuentes de ingresos en efectivo (o beneficios en especies) en esta época del año? (*por ejemplo, trabajo asalariado, la venta de cultivos, el ganado, las actividades microempresariales y las remesas*)

#### **Situación alimentaria actual**

5. ¿Cómo está afectando la crisis a al consumo normal de alimentos en su hogar? ¿Qué tipos de alimentos se están viendo afectados?
6. ¿Cuál es la dimensión del déficit de alimentos básicos al que se enfrenta?
7. En cada caso, ¿de qué manera está teniendo un impacto en su consumo normal la emergencia? (*por ejemplo, destrucción de sus cultivos, reducción de sus ingresos, precios elevados, disponibilidad reducida en el mercado, bloqueo de su acceso al mercado*)

#### **Productos no alimentarios u otros servicios esenciales actualmente**

8. ¿Cuáles de los artículos no alimentarios y servicios que normalmente utiliza su hogar se han visto afectados por la situación de emergencia?
9. En cada caso, ¿de qué manera la situación de emergencia ha tenido un impacto en su uso normal? (*por ejemplo, incremento de sus necesidades, reducción de sus ingresos, precios elevados, menor disponibilidad en el mercado, bloqueo de su acceso al mercado*)
10. ¿Qué otras necesidades urgentes de productos no alimentarios o servicios tiene actualmente como resultado de la situación de emergencia?

#### **Situación de los ingresos y el empleo actualmente**

11. Si normalmente usted depende de la mano de obra ocasional o empleo para obtener ingresos, describa cualquier cambio en la cantidad de trabajo que es capaz de encontrar en la actualidad; y / o los salarios.
12. Si normalmente depende de la venta de sus propios productos (alimentos, ganado, bienes fabricados) para conseguir ingresos, describa cualquiera de los cambios en la cantidad que puede vender, y / o los precios que usted obtiene.
13. En cada caso, díganos de qué manera está teniendo la emergencia un impacto en sus ingresos / ganancias normales. (*Por ejemplo, le impide trabajar, ha reducido la demanda de mano de obra y de productos, se cortó el transporte para ir al trabajo, ha reducido los salarios y los precios de venta de sus productos, ha provocado cambios en forma en la que se distribuye el tiempo para las actividades remuneradas y no remuneradas*)

**La respuesta humanitaria**

14. ¿Cómo están haciéndole frente usted y su familia? ¿Qué cambios han hecho usted y su familia para adaptarse a las nuevas condiciones?
15. ¿Ha intervenido hasta el momento alguna organización para aliviar la situación? ¿Qué actividades ofrecen el Gobierno o las ONG para ayudarle a superar esta situación?
16. Si le dieran dinero en efectivo en lugar de ayuda material, ¿qué tipos de bienes o servicios compraría usted primero? ¿Dónde podría gastarlo? Si se le diera la opción, ¿cómo preferiría usted recibir ayuda para sus necesidades alimentarias en el hogar? (*por ejemplo, distribuciones de alimentos, ayuda con dinero en efectivo*)
17. Si se le diera la opción, ¿cómo preferiría recibir ayuda con necesidades no alimentarias en el hogar? (*por ejemplo, distribuciones de artículos, ayuda con dinero en efectivo*)

**Cuadro 4.5 Ejemplos de preguntas para los actores de mercado locales****Su negocio**

1. ¿Cómo le va en su negocio? ¿Cuál es el impacto de la crisis en su negocio? ¿Cómo hacen frente generalmente a los tiempos difíciles los comerciantes y la comunidad / cómo están haciéndolo en este momento?
2. ¿Qué productos / artículos están vendiendo desde que comenzó la crisis? ¿A qué precio los vende /cuántos ha vendido?
3. ¿Cuánto / cuántos espera vender normalmente en esta época del año?
4. ¿Qué nivel de reservas tiene en su propiedad? ¿Es esto más o menos lo normal para usted?

**Sus clientes / compradores**

5. ¿Quiénes son sus clientes? ¿Cuáles son sus características? (NB: “cliente” significa persona que le compra a usted, no necesariamente el usuario final)
6. ¿Cuántos clientes tiene en estos días? (*por ejemplo, número de transacciones por semana*)
7. ¿Cuántas ventas tenía en la misma época del año antes de la crisis?
8. ¿Cómo ha afectado la crisis a la demanda de sus clientes para determinados productos / artículos?
9. ¿Cuál es su precio de venta actualmente? ¿Cuál fue su precio de venta en esta misma época el año pasado?

**Crédito / deuda**

10. Antes de la crisis, ¿solía usted conceder crédito a alguno de sus clientes?
11. ¿Está usted actualmente permitiendo que cualquiera de sus clientes pague más tarde (que tenga crédito)?
12. ¿Cuánto en total le deben sus clientes? (¿Cuántas semanas de ingresos?)
13. Antes de la crisis, ¿recibía usted normalmente algún tipo de crédito de sus proveedores?
14. ¿Puede usted todavía obtener crédito de sus proveedores?
15. ¿Cuánto le debe a sus proveedores? (¿Cuántas semanas de suministro?)

**Sus proveedores**

16. ¿Quiénes son sus proveedores y dónde se encuentran?
17. ¿Ha cambiado esto desde que comenzó la crisis?
18. ¿Existen algunos factores estacionales que afecten a los precios y a cuándo compra insumos / provisiones?
19. ¿Han cambiado los precios de sus proveedores desde que comenzó la crisis? ¿Cuánto?
20. Si la demanda de sus clientes aumenta, ¿con qué velocidad podría suministrar a) la misma cantidad que antes; b) el doble de la cantidad; c) tres veces más?
21. ¿Cree usted que tendría que pagar más que antes para obtener estas provisiones / insumos?

**Sus costos laborales (es decir: transporte, almacenamiento, alquileres, etc.)**

22. ¿Cuáles son los principales costos en los que usted incurre en su negocio aparte de la compra de provisiones? (*por ejemplo, transporte, almacenamiento, instalaciones, mano de obra, licencias*)
23. ¿Qué impacto ha tenido la crisis sobre estos costos?

**Sus competidores (otros negocios)**

24. ¿Cuántos negocios (comerciantes) están vendiendo los mismos productos o artículos en la misma zona local que usted?
25. ¿Cuál estima que es su “cuota” del mercado total en la zona en la que opera?
26. ¿Existe algún área cercana que no esté recibiendo un abastecimiento regular del mercado? Si así que, ¿por qué?

**El futuro**

27. ¿Cuáles son los principales problemas que usted enfrenta al hacer negocios actualmente?
28. ¿Existen restricciones sobre dónde puede usted mover mercancías para la venta o comprar productos? ¿O regulaciones del mercado? ¿Cuál de estos problemas está relacionado con el impacto de la crisis?
29. ¿Qué cree usted que se podría hacer para resolver alguno de estos problemas (sobre todo los relacionados con el impacto de la crisis)? ¿Cuáles son los pasos potenciales inmediatos y a más largo plazo que se pueden tomar para remediar la situación?

#### **Cuadro 4.6 Ejemplos de preguntas para los principales actores de mercado o informantes clave**

##### **Situación de línea de base: estructura normal y funcionamiento de este sistema de mercado**

###### *Actores de mercado*

1. Describa los pasos funcionales y las personas o empresas involucradas en comercializar este producto en el mercado (es decir, los productores, los comerciantes e intermediarios y los consumidores).
2. ¿Qué funciones realizan cada una de estas personas o empresas en la cadena?
3. ¿Cuáles son los precios típicos en un año normal que se pagan en la cadena de mercado en esta época del año?

###### *Proveedores de servicios*

4. ¿Existen algunos servicios importantes prestados por otras empresas que apoyen esta cadena de mercado o hagan que sea viable? (*Por ejemplo, proveedores de insumos, servicios de transporte, instalaciones de almacenamiento, comunicaciones, servicios financieros*)
5. ¿Existen algunos servicios importantes o infraestructura proporcionados por las autoridades gubernamentales o locales que apoyen esta cadena de mercado o hagan que sea viable? (*por ejemplo, instalaciones de crédito, energía y el agua, establecimientos comerciales*)

###### *Instituciones, reglas, y normas*

6. ¿Qué leyes, normas y reglamentos formales tienen una gran influencia (positiva o negativa) sobre la forma en que esta cadena de suministro funciona?
7. ¿Existen costumbres, hábitos y prácticas informales que den forma a las relaciones (*por ejemplo, fortalecen confianza*) entre los actores del mercado? (*Por ejemplo, las costumbres con respecto a quiénes venderles o comprarles*)

###### *Funcionamiento de línea de base del sistema de mercado*

8. ¿Cuáles son los meses de mayor demanda en un año “típico”? Y los de demanda más baja?
9. Estime el total de la producción local combinada que usted y sus competidores comercializaron la temporada pasada (a nivel nacional y en la zona afectada por la crisis).
10. ¿Cambia el precio de este producto según la estación? ¿Qué época del año tiene los precios más altos y más bajos por lo general? ¿Cuál sería el precio normal en esta época del año?
11. ¿Cuántas existencias están generalmente disponibles en un año normal? (Desglose por existencias totales y en depósitos de almacenamiento)
12. ¿Quiénes son los que normalmente compran sus productos (personas ricas, de clase media o pobres)? ¿Podría estimar la cantidad que cada uno de estos tipos de hogar normalmente consume por semana?

###### *¿Es por lo general este mercado competitivo y está bien integrado?*

13. ¿Existen algunos puntos de la cadena de suministro donde uno o dos actores del mercado (comerciantes, por ejemplo) sean capaces de dominar o controlar la oferta y por lo tanto fijar el precio de los productos?
14. ¿Tiende el patrón de variación estacional de precios en la zona afectada a ser el mismo que en otras regiones o en la capital (después de considerar los costos de transporte)? Si no es así, ¿por qué cree usted que las variaciones estacionales de los precios en este sector son diferentes a las de otros lugares?

### Situación tras la aparición de la emergencia

*¿Cómo ha afectado la situación de emergencia al funcionamiento del mercado?*

15. ¿Qué impactos o cambios ha habido en las rutas de suministro desde el productor al comerciante hasta llegar al consumidor?
16. ¿Se han visto especialmente afectados alguno de los actores de mercado o de las funciones particulares de la cadena de valor?
17. ¿Cómo ha afectado la situación de emergencia a los servicios empresariales importantes mencionados anteriormente, a servicios importantes del Gobierno, o a la infraestructura pública?
18. ¿Cuánto ha incrementado el costo de hacer negocios como resultado de la emergencia? ¿Cuáles de los costos empresariales han aumentado (*por ejemplo, combustible, almacenamiento, bienes, mano de obra, etc.*), y en qué medida?
19. ¿Han aumentado o disminuido sus ventas? Si es así, ¿por qué?
20. ¿Cómo se ha visto afectado su acceso a la producción local?
21. ¿Ha afectado la emergencia a su capacidad de importación? (*por ejemplo, daños a puertos, ferrocarriles, carreteras, o la falta de personal aduanero para autorizar las mercancías*)
22. ¿Han aumentado o disminuido los precios de este producto o permanecen igual en comparación con las tendencias normales para esta época del año? Especifique en qué medida.
23. ¿Cuántas existencias de estos productos hay disponibles actualmente? Desglose por existencias totales y en depósitos de almacenamiento en el país, especialmente en la zona afectada por el desastre
24. ¿Existen ciertos grupos de consumidores que actualmente no pueden comprar estos productos eficazmente debido a los altos precios o la falta de acceso a los proveedores?

*¿Cómo está haciendo frente a la emergencia?*

25. ¿Cómo ha adaptado su patrón normal de negociación para superar las dificultades causadas por la emergencia?
26. ¿Qué tan bien se han adaptado otros actores de la cadena de mercado (por ejemplo, proveedores de insumos, transportistas, productores, etc.)

*¿Cómo ha afectado la emergencia a la competencia?*

27. ¿Ha afectado la emergencia a la forma en que los suministros y precios están siendo controlados? Y si es así, ¿cómo? (*por ejemplo, reduciendo el número de empresas en funcionamiento, o limitando las opciones de transporte*)
28. ¿Cree usted que su mayor competidor tiene suficiente influencia para restringir la oferta y aumentar los precios en este momento?

*¿Qué pasaría si el poder adquisitivo de las familias afectadas fuera restaurado?*

29. Si se garantizara una mayor demanda en la zona de emergencia, ¿en qué medida usted sería capaz de aumentar sus suministros / volúmenes de negocios en la zona afectada?
30. ¿De dónde se abastecería si es necesario?
31. ¿Qué factores serían los más probables que limiten su capacidad de aumentar el volumen de negocio?
32. ¿Cuánto tiempo le llevaría ampliar su comercio para satisfacer la creciente demanda?
33. ¿Cree que existirían aún determinados grupos de consumidores a quienes sería difícil abastecer (por ejemplo, debido a altos riesgos, infraestructura débil o carreteras en mal estado)?

### Cuadro 4.7 Ejemplos de preguntas para grandes empleadores

#### Línea de base: la estructura normal y el funcionamiento de este sistema de mercado

##### *Actores de la cadena de valor*

1. ¿Cuál es la naturaleza de su negocio (producción de bienes o servicios) y cuáles son sus insumos? ¿Quién está involucrado en suministrar sus materias primas, etc.? ¿Qué funciones realiza cada una de estas personas o empresas en la cadena?
2. ¿Hasta qué punto compiten entre sí? Y con otras cadenas de suministro?

##### *Proveedores de servicios*

3. ¿Existen algunos servicios importantes brindados por otras empresas que apoyan o hacen que esta cadena de mercado sea viable? *(por ejemplo, proveedores, servicios de transporte, instalaciones de almacenamiento, comunicaciones, servicios financieros)*
4. ¿Existen servicios o infraestructura importantes proporcionados por el Gobierno o autoridades locales para apoyar o hacer que esta cadena de mercado sea viable? *(por ejemplo, con líneas de crédito, energía y agua)*

##### *Entorno empresarial / instituciones*

5. ¿Qué leyes, normas y reglamentos formales tienen una gran influencia (positiva o negativa) sobre la forma en que esta cadena de suministros funciona?
6. ¿Existen costumbres, hábitos y prácticas informales que den forma a las relaciones (por ejemplo, fortalecen la confianza) entre los actores del mercado? *(por ejemplo, la costumbre de a quién vender o de quién comprar)*

#### Funcionamiento de línea de base del sistema de mercado

7. ¿Cuántas personas emplea usted normalmente en esta época del año? ¿Cambia esto cada temporada? ¿De dónde provienen sus trabajadores?  
¿Cuál es el porcentaje de hombres y mujeres?
8. ¿Cuánto ganan los trabajadores habitualmente? ¿Reciben otros beneficios?
9. ¿Cambian las ganancias durante el año (es decir, según la estación)? ¿En qué época del año usted emplea el mayor y menor número de personas? En un año normal, ¿cuánto personal estaría trabajando para usted, y cuáles serían sus salarios?
10. ¿Quién compra normalmente sus productos o utiliza los servicios (las personas ricas, de clase media, o pobres)? ¿Podría estimar la cantidad que cada tipo de hogar normalmente consume por semana?

##### *¿Es este mercado competitivo y por lo general está bien integrado?*

11. ¿Tiene competidores? ¿Usted o sus competidores controlan la oferta y por lo tanto fijan el precio de los productos / servicios? Si es así, ¿cómo usted / ellos establecen y mantienen este control?
12. ¿Tiende a ser el patrón de variación estacional de precios en su zona (afectada por el desastre) el mismo que en otras regiones o en la capital (después de considerar los gastos de transporte)? Si no es así, ¿por qué cree usted que las variaciones estacionales de los precios en este sector son diferentes en otros lugares?

**Situación tras la aparición de la emergencia***¿Cómo ha afectado la situación de emergencia al funcionamiento del mercado?*

13. ¿Qué impactos / cambios han surgido en su capacidad de continuar con su negocio y de contratar personal?
14. ¿Se han visto alguno de los actores de mercado o de las funciones particulares de la cadena de valor especialmente afectados?
15. ¿Cómo ha afectado la situación de emergencia a los servicios importantes o a la infraestructura pública mencionada?
16. ¿Cuál es el costo adicional de hacer negocios como resultado de la emergencia? ¿Qué costos empresariales han aumentado (combustible, almacenamiento, bienes, mano de obra) y cuanto? ¿Cómo está haciendo frente a la emergencia?
17. ¿Cómo ha adaptado sus operaciones para superar las dificultades causadas por la emergencia?
18. ¿Cómo se han adaptado otros actores de la cadena de mercado? (por ejemplo, proveedores de insumos, transportistas, productores)

*¿Cómo se ha visto afectada la competencia por la emergencia ?*

19. ¿Ha cambiado la competencia en su sector debido a la emergencia? (por ejemplo, hay empresas más afectados que la suya por el desastre)?
20. ¿Cree que usted o sus competidores tienen suficiente influencia para restringir la oferta y hacer subir los precios en este momento?

*¿Cómo está funcionando el mercado actualmente?*

21. ¿Han aumentado o disminuido sus ventas? Si es así, ¿por qué?
22. ¿Han aumentados los precios para este producto o servicio, han disminuido o permanecen iguales, en comparación con las tendencias normales para esta época del año? Especifique en qué medida.
23. ¿Existen ciertos grupos de consumidores que no pueden comprar estos productos o servicios eficazmente en este momento, debido a los altos precios o la falta de acceso a los proveedores?

**¿Qué pasaría si el poder adquisitivo de los compradores fuera restaurado y usted pudiera seguir empleando a personas?**

24. Si una mayor demanda de sus productos o servicios en la zona de emergencia se pudiera garantizar, ¿en qué medida sería usted capaz de aumentar sus suministros o volúmenes de negocios en la zona afectada?
25. ¿Aún están disponibles sus empleados, y son accesibles las materias primas en este momento?
26. ¿Qué factores podrían limitar su capacidad de aumentar el volumen de su negocio?