

PASO 4

Preparación para el trabajo de campo



Crédito de imagen: Jim Holmes

El puente cerca de Lamno, provincia de Aceh (Indonesia), ha sobrevivido durante más de un año hasta el momento, construido a mano por la población local usando las palmeras que fueron derribadas por el tsunami.

El Paso 4 desarrolla las preguntas, los planes para las entrevistas y los formatos necesarios para registrar la información de cara a las entrevistas del EMMA y otros aspectos del trabajo de campo. Durante el trabajo de campo se buscará obtener una mezcla de información cualitativa y cuantitativa y se llevará a cabo de manera rápida, informal, y a menu en los idiomas locales. Las entrevistas deben planificarse a fin de evitar estructuras rígidas y de estimular una comunicación fluida.

Antes de empezar el Paso 4, uste debe haber...

- o elaborado una lista preliminar de posibles fuentes de información (actores del mercado, informantes clave y lugares);
- o adquirido habilidades básicas para hacer entrevistas y una comprensión de los objetivos, herramientas y conceptos del EMMA;
- o esbozado los mapas preliminares de mercado (que muestran las situación de línea de base y la situación tras la aparición de la emergencia);
- o perfeccionado las preguntas analíticas clave que el EMMA busca responder.

4.1 Información general del Paso 4

Objetivos

- Desarrollar una serie de agendas de entrevistas específicas que sean pertinentes para cada sistema de mercado en particular.
- Redactar preguntas estructuradas para las entrevistas para cada categoría de informante.
- Ajustar las formas de responder a las preguntas para recopilar datos cuantitativos e información cualitativa.
- Actualizar las técnicas de entrevista y habilidades de trabajo de campo del equipo del EMMA.

Actividades

Secciones 4.2-4.5: Agendas de entrevistas

- Identificar las necesidades de información que surgen en cada aspecto del EMMA.
- Traducir estas necesidades en preguntas para las entrevistas que pueden utilizarse en el trabajo de campo.

Secciones 4.6-4.7: Asuntos especiales en la agenda de trabajo de campo

- Género, situaciones de conflicto, transporte y los servicios financieros
- Preguntas sobre la viabilidad de respuestas basadas en dinero en efectivo

Secciones 4.8-4.9: Preparación y ensayo

- Pruebas y ensayos de los formatos de entrevista
- Elaboración de hojas de datos

Resultados clave

- Estructuras de entrevistas y cuestionarios para los diferentes tipos de actores del mercado y otros informantes
- Hojas de datos para registrar y cotejar los datos cuantitativos

4.2 La agenda de trabajo de campo del EMMA

La agenda de trabajo de campo es una lista de los asuntos o preguntas a los que el equipo del EMMA trata de responder. Como habrá notado durante el mapeo preliminar en el Paso 3, los sistemas de mercado generalmente son bastante complejos. Por lo tanto, es esencial que la agenda para el trabajo de campo se planifique cuidadosamente y que sea lo más específica posible, teniendo en cuenta su conocimiento de la situación.

El punto de partida debe ser las preguntas analíticas clave ya redactadas en los Pasos 2 y 3. De manera más general, los equipos del EMMA estarán interesados en asuntos tales como los siguientes:

- ¿Se cubrirán las necesidades de emergencia con más probabilidad con intervenciones basadas en dinero o en la distribución de productos?
- ¿Tiene el sistema de mercado local la capacidad de cubrir las necesidades de emergencia de la población meta afectada si aumenta su poder adquisitivo (por ejemplo, mediante la intervención basada en dinero en efectivo)?

PASO 4. PREPARACIÓN PARA EL TRABAJO DE CAMPO

- ¿Cuál es el posible impacto en los mercados de cualquier intervención propuesta, ya sea basada en dinero en efectivo o en especies (incluyendo la probabilidad de distorsiones de precios considerables o prolongadas)?
- ¿Cuáles son las intervenciones clave para restablecer y garantizar la estabilidad a más largo plazo de los sistemas de mercado en relación al consumo fundamental de productos alimentarios o no alimentarios, o en los sistemas de mercado que proveen empleos?
- ¿Cómo asegurar que las intervenciones de emergencia estén diseñadas para apoyar (y no socavar) las intervenciones existentes a largo plazo?
- ¿Cuáles son los indicadores de mercado clave que se monitorearán durante todo el transcurso de una intervención?

Tal y como se describe en la introducción (sección 0.4), el EMMA divide esta agenda de investigación en tres aspectos:

1. *Análisis de brechas (“personas”)*. Comprensión de la situación de emergencia, las necesidades prioritarias y las preferencias de la población meta. A su vez, considera estas necesidades de mujeres y hombres (las brechas o déficits que enfrentan) en el contexto de su perfil económico y sus estrategias de medios de vida.

2. *Análisis de los sistemas de mercado*. Comprensión de las limitaciones y capacidades de los sistemas de mercado en términos del papel que cumplen en la respuesta de emergencia. Este análisis incluye el desarrollo de un mapa y el perfil de la situación de línea de base (antes de la crisis) y explora el impacto de la emergencia.

3. *Análisis de respuestas*. Estudio de diferentes opciones y oportunidades para las organizaciones humanitarias. Observa la viabilidad respectiva de cada opción, los resultados probables, los beneficios y los riesgos antes de elaborar las recomendaciones para la respuesta.

Las siguientes secciones examinan la agenda del trabajo de campo para cada uno de estos tres aspectos.

4.3 La agenda del análisis de brechas

Los objetivos básicos del trabajo de campo en este aspecto son los siguientes:

- Verificar su comprensión de las estrategias de medios de vida y los factores estacionales para mujeres y hombres en diferentes grupos meta.
- Confirmar y cuantificar las necesidades no cubiertas fundamentales en los hogares de los grupos meta.
- Examinar las posibles limitaciones que sufren las mujeres y los hombres a la hora de acceder a los mercados.
- Investigar las modalidades de ayuda preferidas por los diferentes grupos meta.

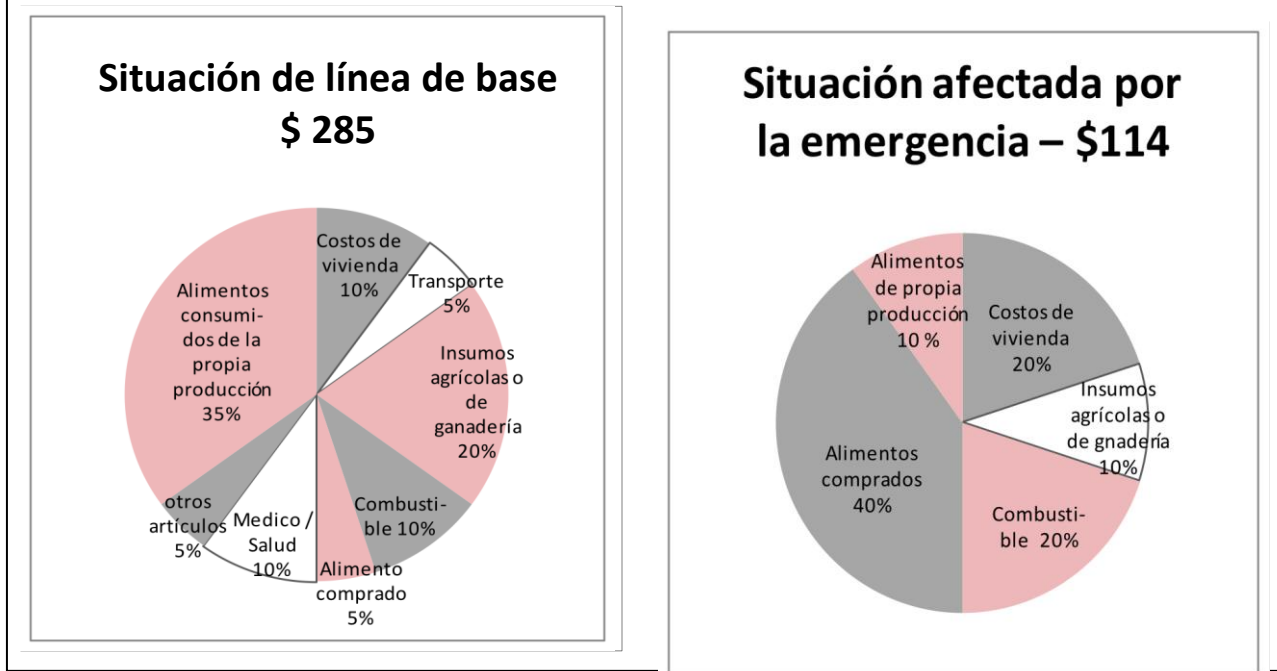
Recuerde que este paso no es una evaluación de las necesidades generales en una emergencia (esto debería haberse desarrollado en el Paso 2). Usted ya debería haber seleccionado el sistema de mercado que será analizado. Su agenda debe centrarse en el acceso, uso e interacción de los diferentes grupos meta con este sistema de mercado específico.

Con el fin de comprender por completo las necesidades de información que se enumeran a continuación, es esencial estudiar el proceso descrito en el Paso 7 y comprender cómo esta información se utilizará en el análisis de brechas.

Necesidades de información en el análisis de brechas

- ¿Qué grupos y cuántas personas utilizaron normalmente (tuvieron acceso) el sistema de mercado? ¿Quiénes estaban incluidos y quiénes excluidos? ¿Cuáles son los costos de acceso (por ejemplo, transporte)?
- ¿Hubo en algún momento mercados convenientes de productos críticos para mujeres y hombres en la zona? ¿Cómo se ha visto afectado el acceso físico al sistema de mercado de los diferentes grupos meta?
- ¿Cuál ha sido el impacto de la emergencia en los sistemas de ingresos (tarifas salariales, cantidad de trabajo, pérdida de ingresos, y por lo tanto, los presupuestos de hogares)? ¿Cómo ha diferido esto para mujeres y hombres?
- ¿Cuál ha sido el impacto (en los sistemas de suministro) en términos de reducción del consumo o cambios en los gastos en los hogares? ¿Cómo ha diferido esto para mujeres y hombres?
En última instancia, el objetivo ideal es ser capaces de construir perfiles aproximados de ingresos y gastos que muestren cómo se están adaptando los hogares, las mujeres y hombres a la situación de emergencia (véase el Cuadro 4.1).
- ¿Qué mecanismos de afrontamiento han adoptado las mujeres y hombres desde que se desencadenó la crisis?
- ¿Tienen los diferentes grupos meta fuertes preferencias para el tipo de asistencia que reciben (por ejemplo, asistencia con dinero en efectivo o en especies), y por qué?
- ¿Qué otros factores afectan o es probable que afecten al acceso de los diferentes grupos a este sistema de mercado (por ejemplo, los roles de género, distancias de los puestos de comercio, obstáculos sociales o étnicos)?
- ¿Existen asuntos críticos de accesibilidad que deban tenerse en cuenta en el análisis de la situación? ¿Cómo afectan estos asuntos a hombres y mujeres de manera diferente?

Cuadro 4.1 Información sobre los gastos de los hogares



4.4 La agenda para el análisis de mercado

Los objetivos básicos del trabajo de campo en este aspecto son los siguientes:

- Investigar la estructura y conducta del sistema de mercado antes de la crisis.
- Obtener información acerca de la producción y volúmenes de comercio "normales" y los precios en la situación previa a la crisis (línea de base).
- Explorar el impacto de la crisis sobre los actores del mercado, infraestructuras y servicios, y comprender sus estrategias de afrontamiento.
- Evaluar (cuantificar) la producción y el volumen del comercio, las existencias y los precios desde que comenzó la crisis.
- Identificar los problemas actuales y las limitaciones esperadas en el funcionamiento del sistema de mercado en el futuro cercano.

Esta agenda se encuentra en el núcleo de las herramientas del EMMA, lo que la distingue de las herramientas de evaluación humanitaria existentes. Debido a que los sistemas de mercado a menudo son complejos y difíciles de entender en su totalidad, los mapas del sistema de mercado son cruciales para identificar las necesidades de información más importantes. Usted debe usar los mapas preliminares como una herramienta para centrar la atención en los componentes y características del sistema de mercado que sean más relevantes para la población meta. Este debe ser un proceso iterativo, ya que en un principio el equipo del EMMA puede tener un conocimiento limitado sobre los aspectos destacados del sistema. A medida que su comprensión del sistema crezca durante el trabajo de campo (Paso 5), es muy posible que necesite reorganizar su lista de necesidades de información y revisar las preguntas que ha estado elaborando para los informantes.

Para comprender por completo las necesidades de información que se establecen a continuación, es esencial estudiar el proceso de análisis de mercado que se describe en los Pasos 6 y 8, y comprender cómo esta información se utilizará en los pasos relativos al mapeo y análisis de los mercados.

Las necesidades de información en el análisis del mercado

Actores y vínculos de la cadena del mercado

- ¿Quiénes son los actores de la cadena de mercado, y cómo estaban vinculados entre sí dentro del sistema de mercado? ¿Qué funciones (roles) cumplían los diferentes actores del mercado en la cadena de suministro?
- ¿Cuántos actores compiten para realizar una determinada función específica en diferentes puntos del sistema?
- ¿Qué impacto ha tenido la emergencia en determinados actores de la cadena de mercado y en sus vínculos o relaciones? ¿Se han visto afectadas funciones específicas en el sistema de mercado?
- ¿Cómo han afrontado o respondido los comerciantes u otros actores de mercado a los impactos mencionados anteriormente? Según la opinión de los propios actores, ¿qué determina la disponibilidad de los bienes o la ausencia de ella?

Infraestructura, insumos y servicios

- ¿Qué servicios e infraestructura desempeñaron una parte importante en el apoyo al sistema de mercado (por ejemplo, proveedores de insumos, información de mercado, transporte, almacenamiento, experiencia técnica, servicios financieros, etc.)?
- ¿Qué impacto ha tenido la situación de emergencia en los servicios e infraestructuras en los que normalmente se apoya el sistema de mercado?

Instituciones, reglas, reglamentos y normas

- ¿Qué instituciones, reglas, reglamentos y normas desempeñaron un papel importante a la hora de conformar el entorno empresarial para este sistema de mercado (ya sea positiva o negativamente)?
- ¿Qué impacto (positivo o negativo) ha tenido la emergencia en las instituciones, reglas, reglamentos y normas que normalmente conforman el entorno empresarial de este sistema de mercado?

Cantidades y precios

- ¿Qué volúmenes o cantidades son comercializados normalmente (en esta época del año)?
- ¿Qué precios serían los normales (en varios puntos del sistema, por ejemplo, la importación, venta al por mayor y al por menor)?
- ¿Qué ha ocurrido con las existencias y las cantidades disponibles y suministradas desde que comenzó la crisis?
- ¿Cuánto tiempo tardan los comerciantes para ordenar o reabastecerse de bienes para su venta?

- ¿Qué ha ocurrido con los precios (en los puntos clave de la cadena de suministro y de valor) desde que comenzó la crisis?
- ¿Cómo se comparan los precios con un año normal? ¿Y con los precios de paridad de importación? ¿Cuál es la tendencia? ¿Qué predicciones están haciendo las personas sobre las tendencias futuras de precios?

Estacionalidad

- ¿Cómo cambia el comercio a lo largo del año (es decir, por las fiestas religiosas, la producción, condiciones de las carreteras, costos de transporte, calendario de cultivos, etc.)?
- ¿Cuándo ocurren las variaciones estacionales de acceso, precios, variedad y cantidades?

Competencia / poder de mercado

- ¿Existen funciones (o vínculos) en el sistema de mercado que normalmente estén dominadas por solo uno o dos comerciantes, de manera que estos puedan controlar los precios? ¿O compiten los comerciantes entre sí?
- ¿En qué medida la crisis y sus resultados han socavado la competencia o han creado desequilibrios de poder en el sistema de mercado?

Integración de mercados

- ¿Dónde compran habitualmente los comerciantes los bienes que llegan a la zona? ¿Existe un comercio significativo normal entre la zona afectada por la crisis y otras zonas menos afectadas?
- ¿Reflejan con normalidad las fluctuaciones estacionales de precios en la zona otras fluctuaciones similares en el mercado nacional?
- ¿Pueden los proveedores y compradores acceder con facilidad al mercado local?
- ¿Hasta qué punto la crisis y sus resultados han reducido la integración con los mercados vecinos?

4.5 La agenda para el análisis de las respuestas

Los objetivos básicos del trabajo de campo en este aspecto son los siguientes:

- Identificar las acciones de apoyo plausibles para apoyar rápidamente las estrategias de afrontamiento y recuperación o un mejor funcionamiento del sistema de mercado.
- Recoger información de cualquier otra índole que indique la viabilidad operativa de diversas opciones de respuesta que hayan propuesto las personas entrevistadas.

Con el fin de comprender por completo las necesidades de información que se enumeran a continuación, es esencial estudiar el proceso de análisis de respuestas descrito en el Paso 9, y comprender cómo se utilizará esta información en el análisis de respuestas.

Necesidades de información en el análisis de las respuestas

- ¿Cuáles son las principales limitaciones sobre el papel que el sistema de mercado desempeña en la respuesta de emergencia?
- ¿Cuáles son las acciones inmediatas y a largo plazo que podrían llevarse a cabo para remediar la situación?
- ¿Con qué rapidez podrían implementarse estas intervenciones, de manera que sean relevantes?
- ¿Qué recursos se requieren para implementar cada método?
- ¿Cuáles son las estructuras existentes con las que se puede trabajar (es decir, sindicatos, gremios, asociaciones, organizaciones no gubernamentales, grupos locales, instituciones de crédito, redes, agencias gubernamentales, etc.)?
- ¿En qué medida es factible incorporar cada una de estas opciones de apoyo en la práctica, en términos técnicos, sociales y políticos?

4.6 Cuestiones especiales en el análisis del sistema de mercado

Impactos en determinados actores de mercado, vínculos del sistema y relaciones

Trate de identificar daños que hayan sufrido determinados tipos de empresas en las cadenas de suministro y valor. Céntrese en los impactos sobre los vínculos o relaciones comerciales que están causando la mayor interrupción en el sistema en general desde el punto de vista de la población meta (como hogares, productores o trabajadores).

La pérdida de activos empresariales, establecimientos, vehículos y reservas de algunos tipos de actores del mercado (por ejemplo, mayoristas y propietarios de tierras) puede tener un impacto particularmente grave en el sistema de mercado general. Preste atención a los problemas que se acumulan. Por ejemplo, si los dueños de tiendas son la principal fuente de crédito, la destrucción de las tiendas puede asestar un golpe doble a los hogares afectados.

Zonas de captación económica

Cuando se cuantifican la producción y los volúmenes comerciales, es fundamental definir el área económica a la que se refieren los datos. Esta podría ser la zona afectada por la emergencia en sí, todo el distrito, una región que sea la principal fuente de abastecimiento, o el ámbito nacional. La razón de esto se explica en el Paso 8.

A menudo, no se pueden definir objetivamente los límites de la “zona económica local”. Sin embargo, los comerciantes locales por lo general serán capaces de explicarle lo que ellos consideran como su territorio. Esto puede estar determinado por la geografía local (un valle o una isla), o por la zona de captación económica de un pueblo o ciudad mercantil en particular.

Impactos en los servicios y la infraestructura

Infórmese sobre cualquier daño a los servicios esenciales (por ejemplo, al transporte, comunicaciones, finanzas y salud animal) que eran importantes para el

funcionamiento eficaz del sistema de mercado en la situación de línea de base. Registre lo que ha sucedido con los proveedores de estos servicios, y las perspectivas de recuperación.

Tenga en cuenta también cualquier infraestructura pública esencial de la que el sistema de mercado dependiera en gran medida durante la situación previa a la crisis (por ejemplo, carreteras, vías fluviales, puertos y muelles, teléfono y redes de electricidad, abastecimiento de agua e instalaciones de almacenamiento). Registre cómo se han visto afectadas, y qué perspectivas hay para su rehabilitación.

Tome nota de los planes de los Gobiernos locales o nacionales, u otras organizaciones que probablemente lleven a cabo la reparación de las infraestructuras básicas dañadas.

Servicios de transporte

A menudo, el transporte no se considera como una necesidad de emergencia prioritaria, pero los servicios de transporte desempeñan un papel crucial en el apoyo a las cadenas de suministro y las cadenas de valor en muchos sistemas de mercado diferentes. El transporte es importante no sólo para el movimiento de los alimentos o productos en las cadenas de suministro, sino también para permitir que las personas afectadas puedan trasladarse a sus lugares de trabajo, o encontrar a sus familiares. La naturaleza transversal del transporte puede justificar que los servicios de transporte sean tratados como un sistema de mercado que vale la pena que sea investigado por el EMMA.

Servicios financieros

Los servicios financieros son siempre un tema clave en el análisis de los mercados. Aunque los servicios bancarios formales pueden ser poco comunes, generalmente existen acuerdos de crédito no formales entre los actores de mercado, y con los consumidores, en la mayoría de sistemas de mercado. Estos se ven interrumpidos fácilmente en una crisis, y, a menudo tardan en recuperarse, debido a la interdependencia entre los actores de la cadena de mercado. Por ejemplo, un minorista que haya perdido su tienda en una inundación puede ser incapaz de reabastecerse porque sus clientes también son incapaces de pagarle por los insumos que adquirieron a crédito antes de la crisis. La situación será aún peor si su mayorista también está sufriendo una "crisis crediticia".

Los equipos del EMMA deben tratar de entender las relaciones financieras entre los actores del mercado, las cuales son tan relevantes como la logística física de la producción y el comercio. A veces, estas relaciones son adecuadas para respuestas de emergencia rápida y de largo alcance utilizando recursos financieros (ver secciones 9.3 y 9.4).

Véase Minimum Standards for Economic Recovery After Crisis (SEEP Network, 2009).

Cambios en las instituciones, reglas, y normas

Estudie las políticas, reglamentos, normas sociales, o las prácticas de negocios que tienen una influencia importante en el funcionamiento del sistema de mercado (tanto de manera positiva como negativa). La situación de emergencia podría haber expuesto la importancia de algunos de estos factores, o propiciado cambios en las reglas.

Las políticas y regulaciones gubernamentales pueden considerarse como especialmente influyentes en la situación de emergencia, por ejemplo:

- Las restricciones y aranceles sobre la circulación y el comercio de cultivos de alimentos básicos;

- las restricciones en las actividades económicas de las personas refugiadas (empleos, adquisición de tierra, etc.).

Estas políticas podrían ser el blanco para el cabildeo selectivo de las organizaciones humanitarias

Roles y normas de género

Las normas sociales y culturales que rigen cómo los diferentes grupos o sexos acceden y utilizan los mercados o participan en ciertas formas de empleo pueden, en un contexto de emergencia, convertirse en una causa de preocupación humanitaria.

Las emergencias tienen un impacto diferente en hombres y mujeres. Por ejemplo, la carga de cuidar de familiares enfermos o heridos puede impedir que las mujeres se beneficien de las oportunidades económicas durante una crisis. Las responsabilidades de recolección de alimentos o combustible tienden a recaer en las mujeres, lo que significa que tienen menos tiempo para desarrollar actividades económicas. La inseguridad y la amenaza de sufrir violencia de género pueden tener un impacto enorme en cómo, cuándo y dónde pueden participar las mujeres en los sistemas de mercado.

Es de vital importancia registrar estos factores en el mapeo y análisis de mercado.

Efectos de la acción humanitaria

No pase por alto los efectos (impactos) que las acciones humanitarias también puedan estar teniendo actualmente o en un futuro próximo en el sistema de mercado; o los futuros efectos que pueden preverse de las intervenciones planificadas. En ocasiones, estos impactos posteriores a la crisis son tan importantes como el impacto de la crisis inicial. Puede ser importante incluir estos tipos de actividad y efecto en su análisis. Por ejemplo:

- Las distribuciones de alimentos a gran escala pueden dejar a los comerciantes y a los minoristas sin negocio.
- Los programas de dinero por trabajo pueden reducir la disponibilidad de mano de obra para los empleos locales.

Los sistemas de mercado en situaciones de conflicto

Las situaciones de conflicto suelen dar lugar a alteraciones muy profundas de las reglas y normas que rigen los sistemas de mercado y que les permiten funcionar eficazmente. La violencia, o la amenaza de violencia, se utilizan frecuentemente para crear nuevas relaciones de poder de mercado que afectan a asuntos como “quién puede comercializar con quién, cuándo y dónde”. Nuevos costos de transacción son impuestos (por ejemplo, a través de bloqueos de carreteras y la búsqueda de beneficios económicos). A veces emergen sistemas de mercado paralelos o “mercados en la sombra” para controlar el comercio de bienes lucrativos: este puede ser uno de los motores del conflicto en primer lugar.

Consulte el manual de referencia del EMMA para mayor información acerca de mercados y conflictos; así como Jaspars y Maxwell (2009), y el enlace web de Microlinks en el Cuadro 1.2

4.7 Agenda sobre la viabilidad de respuestas basadas en el dinero en efectivo

Uno de los propósitos del EMMA es ayudar a los responsables de la gestión humanitaria para decidir dónde las intervenciones basadas en transferencias de efectivo son un componente apropiado para la respuesta de emergencia. Esta decisión tiene aspectos analíticos y operativos. Desde una perspectiva de análisis de mercados, en los Pasos 8 y 9 usted evaluará la capacidad del sistema de mercado para responder a la demanda adicional que las transferencias de efectivo estimularán. Desde una perspectiva operacional, si los programas basados en las transferencias de efectivo parecen ser una posibilidad clara, es importante incluir preguntas (véase el Cuadro 4.2) sobre su viabilidad operativa en la agenda de trabajo para el trabajo de campo del EMMA.

Cuadro 4.2 Preguntas “operacionales” sobre viabilidad de respuestas basadas en dinero en efectivo

Necesidades y preferencias

- ¿En qué medida las mujeres y los hombres dependían del dinero en efectivo antes de la crisis?
- ¿Cuáles son las estrategias que utilizan los hogares para hacer frente a la inseguridad alimentaria y de ingresos?
- ¿Tienen las poblaciones afectadas por la emergencia una preferencia por los enfoques basados en dinero en efectivo o los que están basados en ayuda en especies?

Las relaciones sociales (diferencias de poder dentro de los hogares y la comunidad)

- ¿Tienen diferentes prioridades los hombres y las mujeres?
- ¿Cómo se maneja el control de recursos en los hogares?
- ¿Cuáles son las diferencias dentro de la comunidad en términos de control de recursos?
- ¿Qué impacto tendrán las distribuciones de dinero en las divisiones políticas y sociales existentes?

Políticas

- ¿Cuál es la política del Gobierno con respecto a las intervenciones basadas en dinero en efectivo?

Seguridad y mecanismos de entrega

- ¿Cuáles son las opciones para la entrega de dinero en efectivo a las personas?
- ¿Están funcionando los sistemas bancarios o los mecanismos de transferencias financieras informales?
- ¿Cuáles son los riesgos de que las élites o las partes en conflicto impongan impuestos a las transferencias de efectivo o las confisquen?
- ¿Cómo se comparan estos riesgos con los riesgos derivados de las alternativas en especies al dinero en efectivo?

Corrupción

- ¿Cuáles son los riesgos de que las élites locales o el personal del proyecto desvíen el dinero en efectivo?
- ¿Cómo se comparan estos riesgos con los riesgos de proveer alternativas en especies?
- ¿Qué medidas para la rendición de cuentas están disponibles para minimizar estos riesgos?

Historial de la intervención

- ¿Se han aplicado con anterioridad algunas intervenciones basadas en efectivo en la zona?
- ¿Cuál fue el resultado? ¿Se produjo algún problema en particular? ¿Se elaboraron recomendaciones positivas de la experiencia?

Fuente: Creti y Jaspars, 2006

4.8 Planificación y ensayo de las entrevistas

Relacionar las necesidades de información y las fuentes

Antes de diseñar estructuras de entrevistas y elaborar cuestionarios, es esencial pensar cuidadosamente acerca de las diversas fuentes de información y datos que posiblemente se consultarán en el Paso 5. Estas fuentes deben ser una gama diversa de individuos: por ejemplo, los miembros de los hogares meta, pequeños comerciantes, dueños de tiendas, empleadores, funcionarios gubernamentales, mayoristas, actores de importación y exportación, personal de ONG locales o funcionarios bancarios.

Para cada tipo de persona encuestada o informante, el equipo del EMMA debe considerar lo siguiente:

- el tipo de información (brecha, mercado, respuesta) que es probable que cada informante pueda brindar;
- la cantidad de tiempo disponible y, por lo tanto, el número de preguntas que usted tendrá la oportunidad de hacer;
- El lenguaje y el estilo de preguntas que son apropiados para ese individuo o grupo.

Recuerde que debe tener especialmente presente las preguntas analíticas clave. Las agendas para la obtención de información indicadas anteriormente son muy extensas, y por lo general será poco realista tratar de cubrir todos los temas. Deberá adecuar sus preguntas de entrevista y sus métodos a sus informantes. En general, hay cuatro categorías de informantes (véase el Cuadro 4.3).

Cuadro 4.3 Categorías de informantes y estilos de entrevistas	
<i>Fuente de información</i>	<i>Enfoque y método de la entrevista</i>
Las familias que forman parte del grupo meta (mujeres y hombres) (beneficiarios finales de la respuesta de emergencia)	Cuestionario semi-formal, asuntos estrechamente enfocados al análisis de brechas. Utilice preguntas simples y directas en la lengua vernácula. Puede llevarse a cabo con individuos o grupos pequeños. Tiempo: 20-30 minutos. Entreviste a las mujeres de manera separada de los hombres, si es posible.
Los actores locales de mercado en las cadenas de suministro (dueños de tiendas, pequeños comerciantes, proveedores de insumos, transportistas) en las cadenas de valor (empleadores, compradores, comerciantes)	Entrevistas estructuradas, centrándose en los asuntos más tangibles del análisis de mercado y el análisis de respuestas. Concéntrese en la información práctica y datos sobre la cadena de mercado, los servicios y los insumos: precios, volúmenes, disponibilidad, limitaciones, y estrategias de afrontamiento. Incluya conversaciones espontáneas y reuniones informales. Utilice preguntas simples y directas en lenguaje típico. Haga preguntas abiertas para permitir respuestas cualitativas, así como datos cuantitativos. Por lo general, de forma individual, 20-40 minutos.
Grandes actores del mercado (importadores, mayoristas, fabricantes, procesadores industriales, proveedores de servicios)	Entrevistas estructuradas, centradas en asuntos más estratégicos del análisis de mercado y de respuestas. Céntrese en preguntas abiertas que abarquen la situación general para entender el sistema como un conjunto, especialmente las cuotas de mercado, tendencias y disponibilidad. De forma individual, 30 minutos.
Los informantes clave (funcionarios gubernamentales, personal de ONG, cámaras de comercio, consultores)	Entrevistas estructuradas, centradas en asuntos de todo el sistema a través de la agenda para el trabajo de campo, especialmente abordando temas de políticas, reglas y normas. Hasta 60 minutos, dependiendo de la persona.

Estructuras de las entrevistas y cuestionarios

Las estructuras de las entrevistas y las preguntas son generalmente más eficaces cuando se preparan, practican, y revisan de antemano. En la preparación de cuestionarios, utilice preguntas abiertas y no inductivas. En general, las mejores preguntas son las que estimulan a las personas a reflexionar y revelar detalles. Evite "preguntas cerradas" que inciten a respuestas de sí o no, y "preguntas inductivas" que simplemente inviten a las personas a confirmar sus propias hipótesis.

Los cuestionarios suelen funcionar mejor cuando las preguntas están organizadas de manera lógica y categorizada. Usted debe preparar sus preguntas para seguir un flujo de

un tema a otro, permitiéndole que la persona entrevistada se mantenga concentrada. Debe tener en cuenta las preguntas analíticas clave del EMMA para mantener las entrevistas centradas en su objetivo principal.

Deberá preparar cuestionarios para el contexto único del sistema de mercado que se esté investigando. Por lo general, tendrá que desarrollar cuestionarios diferentes para cada categoría de informante. Los Cuadros 4.4 a 4.7 proporcionan ejemplos de preguntas. Sin embargo, es importante tener en cuenta que en la mayoría de situaciones del trabajo de campo, los equipos del EMMA no tendrán tiempo suficiente para cubrir tantas preguntas en cada entrevista. El arte de hacer el trabajo de campo de manera efectiva en situaciones de emergencia consiste en seleccionar qué preguntas hacer, teniendo en cuenta los siguientes factores:

- El tiempo disponible para las entrevistas es siempre menos del deseable, especialmente porque los actores de mercado y funcionarios están siempre ocupados.
- Las personas pueden ser (comprensiblemente) reacias a proporcionar cierto tipo de información.
- La forma en que las preguntas están formuladas o presentadas tiene que ser sensible al tipo de informante (a su idioma, educación y a la situación actual).
- Las preguntas más pertinentes que se deben hacer dependerán de lo que usted ya conozca.

Por lo tanto, los equipos del EMMA deben preparar un grupo flexible de preguntas o formatos de entrevista para cada tipo de informante. Esto tendrá que revisarse y corregirse diariamente. Las herramientas se desarrollarán de forma iterativa a medida que avanza el trabajo de campo.

Probar el formato de entrevistas y preguntas

Si es posible, pruebe las estructuras de entrevistas y las preguntas durante la primera semana del EMMA (incluso si esto significa entrevistar a unos cuantos comerciantes fuera de la zona de emergencia) a fin de que el equipo tenga la oportunidad de reflexionar sobre los resultados antes de trasladarse al terreno (véase también la sección 5.2). Este ejercicio puede integrarse en la introducción para los equipos locales del EMMA, y también ofrece la oportunidad de revisar y modificar las técnicas de entrevista.

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?

4.10 Hojas para recolección de datos

Los métodos de registro de la información obtenida en las entrevistas se analizan en el Paso 5. Para muchos profesionales del EMMA, es una elección personal. Sin embargo, cuando se trata de datos cuantitativos, preparar hojas estándar de recolección de datos es una buena idea. Estas pueden ayudar a asegurar que los datos se recojan de forma sistemática y en un formato coherente, de modo que puedan ser fácilmente comparados, agregados, o utilizados de una manera que les permita comprender mejor el mercado.

Puede ser útil incluir un diagrama de datos en la misma hoja que las preguntas de la entrevista. Los datos pueden transponer, y los cálculos se pueden realizar y agregar más adelante en el Paso 6. Se puede encontrar plantillas de estas hojas en el manual de referencia del EMMA en CD-ROM.

Datos sobre ingresos y gastos en los hogares

Se puede utilizar una sencilla hoja de datos como la del Cuadro 4.8 para recoger información sobre los ingresos de los hogares. Un formato similar es adecuado para explorar cómo se dividen los gastos en los hogares.

Cuadro 4.8 Ejemplo de hoja de datos sobre ingresos del hogar		
Fuentes importantes de ingresos <i>incluyendo el consumo de productos propios</i>	Ubicación	Tamaño del hogar
	<i>Situación de línea de base</i>	<i>Situación de emergencia</i>
1. Consumo de maíz de producción propia	15 kg / semana (valor estimado 6\$)	0 (pérdida de cultivos)
2. Ganancias de las ventas de excedentes de frijoles de producción propia	75\$ suma total (durante 12 sem.)	0 (pérdida de cultivos)
3. Salarios del trabajo ocasional en los estanques de pesca	8\$ / semana	4\$ / semana
4. Remesas enviadas por su familiar desde la capital	\$2 / semana	4\$ / semana
5. Préstamos (adelanto) de su casero (es decir 10 semanas)	50\$ hasta julio	0 (casero desplazado)
6. Programa de dinero por trabajo del Gobierno	0	10\$ / semana
<i>Total aproximado</i>	<i>27\$ / semana</i>	<i>18\$ / semana</i>

Datos del análisis de brechas

La hoja de datos ilustrada en el Cuadro 4.9 es una forma útil de resumir el análisis de "brechas" (déficit) que cada hogar en particular enfrenta a la espera de la próxima cosecha en diez semanas. El hogar ha reducido su consumo de maíz de primera necesidad de 15 a 8 kg por semana, como una estrategia de afrontamiento. Sin embargo, se enfrenta a un déficit de existencias en el hogar de aproximadamente 100 kg (o 10 kg o por semana durante diez semanas).

Cuadro 4.9 Ejemplo de hoja de datos para la información sobre las brechas			
	<i>Situación de línea de base</i>	<i>Situación de emergencia</i>	<i>Brecha esperada en las próximas semanas</i>
Ejemplo A: Maíz (alimento básico)			
<i>Consumo de los hogares</i>	15 kg/semana	8 kg/semana	10 kg/semana para alimentos, para las próximas 10 semanas 50 kg de semilla de maíz para mayo
<i>Existencias en los hogares</i>	150 kg de alimentos (= 10 semanas) 50 kg por semillas de maíz	50 kg (= 3 semanas) No hay semillas de maíz	
Ejemplo B: Pesquerías costeras (trabajo ocasional)			
<i>Ingreso del hogar</i>	8\$/semana	4\$/semana (trabajo disponible, pero no el transporte a la costa)	15\$ para el transporte
Ejemplo C: Financiamiento informal			
<i>Ingresos del hogar</i>	50\$ cantidad global (abril)Préstamo del casero	0 (caseros desplazados)	5\$ /semana durante 10 semanas (para insumos agrícolas y alimentos)

Datos de pequeños comerciantes / minoristas / (en un sistema de mercado de suministro)

La hoja de datos en el Cuadro 4.10 es una manera útil de resumir el impacto de la emergencia en los pequeños comerciantes o minoristas locales. Recuerde que comprender la tendencia es tan importante como conseguir cifras exactas.

Cuadro 4.10 Ejemplo de hoja de datos para los comerciantes locales o minoristas			
Tipo de actor: <i>tienda comunal</i>		Artículo: <i>frijoles (al por menor)</i>	Ubicación: <i>Dhaizpur</i>
	<i>Línea de base</i>	<i>Emergencia</i>	<i>Cambio o tendencia</i>
Volumen de ventas Kg / sem.	150-200	Oct: 200-300 Nov: 50-100	Ventas se incrementaron después del terremoto pero actualmente son un 30% de lo normal
Costos de insumos \$ / kg	25-30 al por mayor + 6 por transporte	Oct: 70 Nov: 50	Costos inicialmente se duplicaron pero ahora volvieron a la normalidad
Precio de venta \$ / kg	40-45	Oct : 90 Nov: 55	Márgenes de ganancias se redujeron al mínimo
Existencias kg	1.200	300	Existencias muy bajas para esa época del año

Datos de los productores (en un sistema de mercado de suministro)

Una hoja de datos similar (Cuadro 4.11) se utiliza para resumir la experiencia de los productores y agricultores locales.

Tipo de actor	Artículo		Ubicación
	<i>Línea de base</i>	<i>Emergencia</i>	<i>Cambio o tendencia</i>
Producción Kg / mes			
Venta \$ / mes			
Costos de insumos \$ / Kg			
Ganancias netas \$ / mes			

Datos de los empleadores (en un sistema de mercado de ingresos)

El tipo de datos utilizados por los productores o minoristas también puede adaptarse a los empleadores en los sistemas de mercado de ingresos (Cuadro 4.12).

Tipo de actor	Actividad de empleo		Ubicación
	<i>Situación de línea de base</i>	<i>Situación de emergencia</i>	<i>Cambio o tendencia</i>
<i>Propietario de bote de pesca</i>	<i>Pesca continental</i>		<i>Fezeen</i>
Empleo	36 días por hombre /semana (6 personas) Se tuvo 2 de los 13 botes el estuario local (=	10 días/semana (5 días x 2 personas)	Perdida de un bote, y algunos miembros del equipo desplazados
Salarios	1,50-2,00 típicamente	2.20-2.60	Han aumentado los salarios debido a la falta de disponibilidad o a la pérdida de miembros del personal
Salario total	60\$/semana	25\$/semana	
Ventas	No se revelará en detalle	No se revelará en detalle	Las ventas han caído a más de la mitad

Lista de verificación para el Paso 4

- o Agenda de entrevistas para el análisis de brechas
- o Agenda de entrevistas para el análisis del sistema de mercado
- o Agenda de entrevistas para el análisis de respuestas
- o Agenda sobre la viabilidad de una respuesta basada en transferencias de efectivo
- o Elaboración de hojas de datos