

# Guía sobre información mínima de mercado

GUÍA RÁPIDA, FÁCIL DE USAR PARA REALIZAR RÁPIDAS EVALUACIONES DE MERCADO EN EMERGENCIAS



Íconos de Noun Project: Bienes de Adrien Coquet | Calidad de Gregor Cresnar | Mano levantada de kareemovic1000 | Ciclo de producto de Gregor Cresnar | Mapa de bmijnlieff | Precio de Arthur Shlain | Punto de MRK | Explosión de Marwa Boukarim | Puesto de Vectorstall | Comunidad de Adrien Coquet | Arroz de Anna Bearne | Madera de Made by Made | Hombre con carretilla de Gan Khoon Lay

Catholic Relief Services es la agencia humanitaria internacional oficial de la comunidad católica de los Estados Unidos. Nuestro trabajo de ayuda y desarrollo se lleva a cabo a través de programas de respuesta a emergencias, VIH, salud, agricultura, educación, microfinanzas y consolidación de la paz. CRS alivia el sufrimiento y brinda asistencia a las personas necesitadas en más de 100 países, sin distinción de raza, religión o nacionalidad.

# Contenido

1. ¿Qué es evaluación rápida del mercado y por qué debe hacerse una?.....	1
2. La <i>Guía de información mínima del mercado de CRS</i> .....	3
3. Cuándo utilizar la <i>Guía de información mínima del mercado de CRS</i> .....	5
4. Metodología de información mínima del mercado.....	8
Anexo: Preguntas mínimas de mercado .....	19
1. Preguntas de las partes interesadas para las entrevistas a informantes clave.....	19
2. Preguntas para las conversaciones de grupos focales con la comunidad.....	20
3. Preguntas para las comerciantes .....	22



# Siglas y acrónimos

CaLP	Alianza para el aprendizaje sobre el efectivo
CRS	Catholic Relief Services
EMMA	Mapeo y análisis del mercado en emergencias
FEWS NET	Sistemas de alerta temprana sobre hambrunas
Red DGF	Red de discusión de grupo focal
VG	Violencia de género
DRH	Departamento de respuesta humanitaria
EIC	Entrevista con informante clave
NIP	Notas de ideas para el proyecto
MEAL	Monitoreo, evaluación, rendición de cuentas y aprendizaje
MISMA	Estándar mínimo para el análisis de mercado
ERM	Evaluación rápida del mercado
WASH	Agua, saneamiento e higiene

# 1. ¿Qué es evaluación rápida del mercado y por qué debe hacerse una?

## ¿Qué es una evaluación rápida del mercado?

Una evaluación rápida del mercado o ERM, es un ejercicio simple que los profesionales del sector humanitario emplean para obtener un panorama instantáneo de cómo funcionan los mercados en un contexto dado.

Las evaluaciones de mercado, ya sean rápidas o a profundidad, son una parte integral de la calidad del programa en una respuesta y deben llevarse a cabo antes de diseñar cualquier programa que implique transferencias de recursos o adquisiciones, y

no solo para posibles programas de asistencia en efectivo y con cupones. Todas las evaluaciones de mercado contienen la misma información básica sobre la **funcionalidad y el acceso al mercado**, recopilada de una variedad de fuentes.

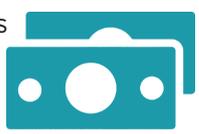
Las evaluaciones de mercado pueden examinar mercados o sistemas de mercado. Casi todos los enfoques de ERM se refieren principalmente a los **mercados** y cómo se han visto afectados por un choque, y estos se ven afectados por los **sistemas de mercado** que conectan estos mercados con otros mercados de oferta y demanda.

**Funcionalidad del mercado:** Un mercado es funcional si los comerciantes de todos los tipos y tamaños pueden vender sus bienes y servicios a precios justos, independientemente de que cambie o no la demanda. *Por ejemplo, la funcionalidad del mercado se basa en elementos como la disponibilidad y calidad de los bienes y servicios vendidos y el número de actores que hay en el mercado.*

**Acceso al mercado:** Un mercado es accesible si todo tipo de compradores y vendedores pueden viajar al mercado de manera segura y pagar sus bienes o servicios. Por ejemplo, el acceso al mercado se basa en elementos como el acceso cultural, la asequibilidad de bienes y servicios y las opciones de transporte.

**Mercados:** Lugares físicos donde las personas compran y venden una variedad de bienes.

**Sistemas de mercado:** Redes específicas de actores para un bien o servicio específico (ver más abajo).

Bienes	Servicios
Arroz 	Trabajo informal 
Madera 	Servicios de transporte 
Jabón 	Servicios financieros 

## ¿Por qué hacer una evaluación rápida del mercado?

En términos generales, las ERM les toman menos tiempo a los equipos de campo que las evaluaciones más detalladas del sistema de mercado, y realizar una ERM puede ser más apropiado si:

- La intervención que se está planificando es de escala relativamente pequeña y/o de corta duración;
- Ya se sabe que los productos clave que se entregarán a la población afectada por la crisis están ampliamente disponibles en los mercados locales; y/o
- Se sabe que los mercados en el área de intervención son sólidos y funcionan bien (por ejemplo, en un centro urbano ajetreado o en un país de ingresos medios).<sup>1</sup>

Sin embargo, la variación del tiempo, los recursos y la información disponibles puede llevar a los equipos a considerar varios tipos de evaluación rápida del mercado, ya sea una evaluación que simplemente ‘dimensione’ el mercado (es decir, que recopile observaciones o información de primera línea en un período de tiempo muy corto) o una que recopile un mínimo de información (que puede formar la base de una decisión sobre modalidad y una eventual respuesta) (ver Cuadro 1).

Una evaluación y un análisis rápidos del mercado pueden informar **estrategias e intervenciones a corto plazo**. Es posible que se requiera una evaluación más profunda para estrategias o fases posteriores de la respuesta, en particular en torno a si una respuesta debe utilizar una modalidad de respuesta con recursos en [efectivo, con cupones o en especie](#) o una combinación de estas, y cuáles son los riesgos asociados con cada modalidad.

Las evaluaciones rápidas del mercado son parte de los **estándares humanitarios** aceptados, como Esfera ([Sphere](#), 2018) y [MISMA](#) (CaLP 2018). Además, un número cada vez mayor de **donantes pide información básica del mercado** en notas conceptuales y propuestas. Si no tenemos un conocimiento mínimo de los mercados principales en nuestras áreas de implementación antes de diseñar una respuesta, los posibles impactos dañinos pueden ser distorsiones del mercado causadas por:

- un cambio significativo en el precio o la disponibilidad de ciertos bienes o servicios esenciales
  -
- una caída significativa en la demanda de bienes o servicios de los participantes del mercado local

Estos socavan la viabilidad futura de los medios de vida, trabajos o negocios locales.

1. Marco de información de mercado (Comité Internacional de Rescate, 2018).

## 2. La guía de CRS sobre información mínima de mercado

Para cumplir con los requisitos mínimos de información de los donantes y los estándares humanitarios, de contar con una evaluación rápida del mercado para informar la elección de la modalidad, CRS ha creado la *Guía de información mínima del mercado*. Describe la información básica mínima necesaria para una evaluación rápida del mercado a fin de cumplir con los estándares básicos acordados para el diseño de proyecto.<sup>2</sup> Toda la **información básica mínima** se describe en el Cuadro 1 en la página 8.

La guía puede ayudar a los equipos a:	La guía no es:
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Comprender toda la información básica que necesitan recopilar para los donantes y para cumplir con los estándares humanitarios.</li> <li>■ Utilizar los conjuntos editables de preguntas clave (<a href="#">editable key question sets</a>) como herramientas listas para usar para recopilar información de mercado en los primeros días o semanas de una respuesta.</li> <li>■ Junto con información contextual adicional (por ejemplo, sobre necesidades, capacidad organizativa y políticas gubernamentales), apoyar la modalidad rápida y las decisiones sobre factibilidad del efectivo (<a href="#">cash feasibility</a>) en las primeras etapas de una emergencia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>No es una herramienta de evaluación de necesidades.</b> Se debe realizar una evaluación que describa las principales necesidades básicas clave expresadas por las poblaciones antes de recopilar información de mercado.</li> <li>■ <b>No es una herramienta de evaluación de mercado.</b> Se proporcionan preguntas clave opcionales que se pueden utilizar como parte de una herramienta de evaluación, pero esta es una guía sobre el proceso a seguir para cumplir con los estándares mínimos de información de mercado.</li> </ul>

La *Guía de información mínima de mercado* está diseñada sobre el principio de que hay nueve piezas fundamentales de información necesarias en las primeras etapas de una respuesta, para planificar cualquier tipo de programación basada en el mercado desde la perspectiva de No hacer daño. Si se diseña un proyecto y se elige una modalidad con base en la información de los nueve puntos, cumple con este estándar. Consulte la Ilustración 1 en la página siguiente.

2. De acuerdo con MISMA (CaLP 2018), Lista de verificación de la factibilidad del efectivo y los cupones ([Cash and Voucher Assistance Feasibility Checklist](#), CRS 2020), Lineamientos de aplicación en emergencias de la Dirección de Asistencia Humanitaria - Anexo A - Información técnica y requisitos del sector (USAID 2021), Marco de información del mercado ([Market Information Framework](#), IRC 2018).

## Ilustración 1: Los nueve elementos mínimos de la información del mercado



# 3. Cuándo utilizar la guía de CRS sobre información mínima del mercado

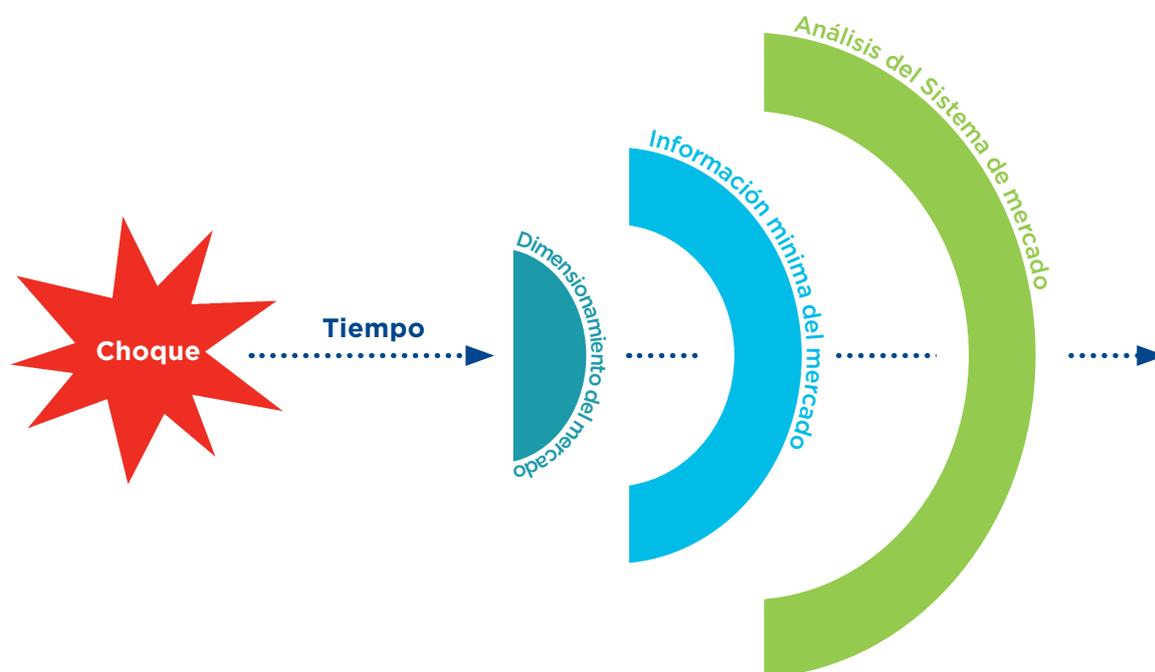
En lugar de un análisis a profundidad de los sistemas de mercado, la Guía de información mínima del mercado es principalmente un análisis híbrido de mercado/ sistemas de mercado que permite a los equipos comprender qué bienes fundamentales cruciales se comercializan en los mercados locales y si los comerciantes pueden aumentar la oferta para satisfacer la demanda, donde los mercados parecen estar recuperándose de un choque. Todos los equipos que diseñan propuestas deben tener como objetivo recopilar información mínima del mercado, a través de fuentes primarias o secundarias, para informar el diseño del proyecto. El árbol de decisiones de la Ilustración 2 en la página siguiente describe cómo puede decidir qué tipo de información necesita recopilar. Los parámetros de esta información se describen en el Cuadro 1 en la página 8.

**Análisis de sistemas de mercado:** Ve a profundidad las conexiones, los actores y condiciones de la compra y venta de un bien o servicio en particular a la vez (por ej., arroz, agua, etc).

**Ilustración 2: Árbol de decisión para decidir qué información recolectar**



### Ilustración 3: Cuando podrían recolectarse diferentes tipos de información después de un choque



Tiempo para la recolección de información de mercado después de iniciarse un choque

Los primeros días	Las primeras semanas	Los primeros meses
-------------------	----------------------	--------------------

Es aconsejable **buscar siempre información mínima del mercado en su evaluación rápida del mercado cuando proporciona respuesta a una emergencia**. La Ilustración 3 anterior muestra cómo, a medida que pasa el tiempo después de un choque, es posible que desee recopilar información más detallada si dispone de más tiempo y recursos. El Cuadro 1 en la página siguiente describe los parámetros de cantidades o calidades de información que podría recopilar según los recursos y el objetivo que tenga.

**Cuadro 1: Tipos de información de mercado recolectada a través de evaluaciones**

	Evaluaciones rápidas de mercado		Evaluaciones de mercado a profundidad <sup>3</sup>
	Dimensionamiento del mercado	Información mínima de mercado	Información mínima de mercado
<b>Propósito</b>	Tomar decisiones rápidas de si proseguir o no con la intervención, o ayudar a decidir dónde realizar una evaluación rápida	Determinar si los mercados tienen la capacidad de satisfacer las necesidades prioritarias de las poblaciones afectadas o de informar sobre la elección de la modalidad.	Determinar si se necesita apoyo adicional para facilitar una respuesta de mercado, Para volver a evaluar y ajustar una respuesta en marcha o diseñar una respuesta de seguimiento.
<b>Tiempos después de su instalación</b>	En cuestión de pocos días después de un choque	En cuestión de las primeras semanas después de un choque	En cuestión de algunos meses después del choque
<b>Cuánto tiempo podría tomar</b>	1 a 3 días	1 día a 1 semana (dependiendo del alcance)	1 semana a 1 mes
<b>Necesidades de personal</b>	Un equipo mixto de 1 o 2 personas, incluidas aquellas con habilidades operativas y programáticas.	Un equipo mixto de más de 2 personas, incluidas aquellas con habilidades operativas y de programas	Un equipo mixto grande que incluye a aquellos con habilidades de operaciones, programas y de MEALS
<b>Método de recolección primaria de datos</b>	Encuestas cortas a informantes importantes, por ejemplo, socios locales. Estas podrían ser por teléfono utilizando las preguntas del Anexo. Si es posible, visitas rápidas “de pasada” al sitio del mercado para hablar con algunos comerciantes.	Recopilación de datos primarios básicos mediante encuestas a comerciantes, discusiones de grupos focales de la comunidad o entrevistas con informantes clave.	Entrevistas semiestructuradas con una variedad de partes interesadas del mercado o una variedad de actores del mercado (comerciantes, mayoristas, transportistas, etc.); cuestionarios para los hogares; mapeo del mercado; potencial de obtener muestras representativas.
<b>Uso de datos secundarios</b>	Es esencial la revisión de datos secundarios: es preferible tener información existente de referencia del mercado. Se basa en la disponibilidad de suficientes datos secundarios, por lo que el dimensionamiento solo necesita validar los supuestos.	Hay algunos datos secundarios disponibles, pero se necesitan datos adicionales para tener una comprensión “suficientemente buena” de la situación.	Hay algunos datos secundarios disponibles, pero se necesitan datos adicionales para comprender en profundidad la situación.
<b>Decisiones/ uso de la información</b>	Decisión de proseguir o no con la respuesta; determinar dónde realizar una evaluación rápida; escribir notas de ideas básicas de los proyectos (NIP)	Redacción de propuestas y notas conceptuales estándar para donantes humanitarios; confirmar la decisión de “proceder” con una modalidad particular; comenzar a brindar alivio inmediato que salve vidas; hablar con los donantes.	Informar la respuesta real (ajustar el alivio inmediato, iniciar intervenciones adicionales); informar notas conceptuales (posteriores) y propuestas completas, investigación y promoción.

3. Existe una amplia gama de herramientas de sistemas de mercado disponibles, incluidas las más ligeras como la ERM de ICRC ([ICRC RAM](#)) o más detalladas como la EMMA. Para obtener información sobre enfoques de sistemas de mercado, visite el [BEAM exchange](#).

## 4. Metodología de la información mínima de mercado

Hay **seis pasos básicos** para recolectar información mínima de mercado para diseñar proyectos:

- |               |  |
|---------------|--|
| <b>Paso 1</b> | Determinar el alcance de su evaluación rápida del mercado    |
| <b>Paso 2</b> | Identificar las brechas en la información mínima del mercado |
| <b>Paso 3</b> | Preparar y planificar la recolección rápida de datos         |
| <b>Paso 4</b> | Realizar la recolección rápida de datos                      |
| <b>Paso 5</b> | Realizar el análisis rápido de los datos                     |
| <b>Paso 6</b> | Escribir el informe sobre la evaluación rápida del mercado   |

### Paso 1: Determinar el alcance de su evaluación rápida del mercado

1. Sostenga una conversación con el equipo de campo central para decidir qué información relacionada con el programa falta, qué decisiones debe tomar (ver Cuadro 1) y cuáles deberían ser los objetivos de su evaluación de mercado. Decida si solo necesita dimensionar el mercado o información mínima del mercado.
2. Si decide que necesita la información mínima del mercado, ya sea para determinar si los mercados tienen la capacidad de satisfacer las necesidades prioritarias de las poblaciones afectadas o para informar la elección de la modalidad, primero averigüe cuáles son las necesidades prioritarias. Decida los principales bienes y servicios que desea evaluar en función de los que son fundamentales para satisfacer las necesidades básicas y/o para la recuperación de los hogares. Límitelos a tres elementos para hacer una evaluación rápida.
3. Acuerde las preguntas básicas que desea que se respondan y el área geográfica que evaluará. Tenga en cuenta que el alcance geográfico de la evaluación debe incluir poblaciones y actores del mercado directamente afectados por la emergencia. Centre la atención en los principales actores del mercado y las relaciones que son cruciales para las necesidades del grupo objetivo.

#### Bienes y servicios

Por ej., los hogares afectados por el tifón necesitan herramientas y bambú para construir albergues, así como trabajo informal para apoyar la construcción de sus casas. Necesita saber cómo puede ayudar a los hogares a tener acceso a estos bienes y si son apropiadas las modalidades de recursos en efectivo. Usted decide recolectar información mínima de mercado de los hogares afectados por el tifón y de los comerciantes en el mercado local del que normalmente compran.

#### Crterios para seleccionar tres bienes y servicios cruciales. Deben ser bienes y servicios que:

- Respondan a las necesidades críticas descritas por las poblaciones afectadas;
- Generalmente se puedan comprar o vender en el mercado local;
- Se alinean con los mandatos sectoriales de la agencia (por ejemplo, para vivienda, WASH, etc.) o se les prioriza mediante una intervención planificada;
- Se alinean con los productos principales de la canasta básica de alimentos;
- Es probable que las poblaciones afectadas gasten dinero en efectivo o cupones si se les proporciona.

### Selección de su área geográfica

- Mercados donde las poblaciones afectadas normalmente compran los bienes y servicios que necesitan;
- Mercados afectados por la emergencia;
- Mercados a los que los equipos encargados de la recopilación de los datos pueden acceder de forma segura o donde se pueden recopilar fácilmente datos remotos o secundarios;
- Área alineada con la estrategia de respuesta de su organización.

Para conocer información adicional para determinar el alcance de una evaluación de mercado, consulte [MISMA](#).

### Paso 2: Identificar las brechas en la información mínima de mercado

Haga un análisis rápido de las fuentes secundarias de datos para ver si alguna de sus nueve piezas críticas de información mínima de mercado ya está disponible. Su equipo de programa o sus socios deben ser los primeros informantes para esto, seguidos de otras posibles fuentes secundarias de datos. Utilice la lista de verificación del Cuadro 2 que sigue para hacer un análisis rápido de cada punto de datos mínimo para ver si existen datos y dónde necesita recopilar datos primarios del mercado como parte de una evaluación rápida. Esto ayudará a evitar recopilación excesiva o insuficiente de datos.

#### Posibles fuentes secundarias de datos

Líneas de base existentes del mercado, informes de situación, evaluaciones de logística, evaluaciones de socios, agencias nacionales de estadísticas, agencias intergubernamentales, fuentes privadas de información sobre productos básicos, las Naciones Unidas, ONG, productos de seguimiento del mercado, [Índice de precios de los alimentos de la FAO](#), Red de alerta temprana sobre hambrunas ([FEWS NET](#)), Caja de herramientas para el mapeo y análisis de mercados en emergencias ([EMMA](#)), índices de productos básicos.

### Cuadro 2: Lista de verificación de las brechas en la información mínima de mercado

	Información mínima de mercado	¿Esta información está ya disponible?			
1	Disponibilidad y calidad de los artículos	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No/no sabemos	<input type="checkbox"/> Parcialmente	Funcionalidad del mercado
2	Disposición de los comerciantes	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No/no sabemos	<input type="checkbox"/> Parcialmente	
3	Capacidad de los comerciantes de reabastecerse	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No/no sabemos	<input type="checkbox"/> Parcialmente	
4	Integración del mercado	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No/no sabemos	<input type="checkbox"/> Parcialmente	
5	Dinámicas de poder	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No/no sabemos	<input type="checkbox"/> Parcialmente	
6	Precios	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No/no sabemos	<input type="checkbox"/> Parcialmente	Acceso al mercado
7	Acceso al mercado por los hogares	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No/no sabemos	<input type="checkbox"/> Parcialmente	
8	Necesidades y preferencias de la población objetivo	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No/no sabemos	<input type="checkbox"/> Parcialmente	
9	Preocupaciones sobre la protección y la violencia de género	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No/no sabemos	<input type="checkbox"/> Parcialmente	

### Paso 3: Preparación y planificación de la recolección rápida de datos

Una vez que haya identificado dónde tiene vacíos en la información mínima del mercado, planifique llenar esos vacíos.

Cada evaluación rápida realizada en los primeros días o semanas después de un choque toma una forma diferente. Por lo tanto, puede optar por integrar preguntas mínimas sobre el mercado en evaluaciones sobre necesidades sectoriales, como parte de su análisis de situación, o recopilar su información mínima de mercado a través de una evaluación de mercado rápida separada. Hable con los equipos de operaciones y programas sobre la forma más fácil y rápida de recopilar sus datos de mercado.

#### Ilustración 4: Ejemplo de información del análisis de situación de WASH



Por ejemplo, en una evaluación de WASH, los mercados son solo una parte de una variedad de información necesaria para informar el diseño de la respuesta. Los equipos de WASH pueden agregar algunas preguntas simples a discusiones de grupos focales más amplias o entrevistas con informantes importantes que cubran información de mercado.

- Tome nota de las necesidades críticas descritas por los hogares ANTES de hablar con los comerciantes, ya que debe hacerles algunas preguntas básicas sobre los precios, la disponibilidad y su capacidad para reabastecer los productos principales que se alinean con estas necesidades básicas.
- Decida el período de tiempo en el que solicitará su información mínima de mercado (por ejemplo, “precios de la semana pasada” y “precios desde el terremoto” pueden ser cosas muy diferentes). Es posible que desee elegir períodos de tiempo anteriores y posteriores a la crisis o comparar la situación actual con el mismo período del año pasado.
- Diseñe sus herramientas de recopilación de datos. Recuerde que los principios rectores de MISMA (CaLP 2018) para realizar cualquier evaluación rápida del mercado son:
  - Muestreo intencional<sup>4</sup>
  - Saturación de datos (es decir, recopilar datos de una variedad de sitios y partes interesadas hasta que comience a recibir la misma información)
  - Análisis cualitativo
  - Entrevistas semiestructuradas con comerciantes del mercado
  - Entrevistas semiestructuradas con líderes comunitarios formales e informales
  - Discusiones de grupos focales con miembros de la comunidad

4. Para obtener asesoría y apoyo adicional sobre muestras, técnicas de entrevistas y metodología, establezca contacto con el [equipo de HRD MEAL](#).

- Tal vez desee utilizar las preguntas clave que se describen en el anexo. **Estas preguntas cualitativas de la encuesta están diseñadas para cubrir toda la información mínima de mercado necesaria en las tres fuentes.** Están disponibles en un documento de Word editable y se contextualizan fácilmente. También puede utilizarlas como guía para diseñar sus propias preguntas, asegurándose de que llenen los vacíos que encontró en su información.

**Ilustración 5: con quién hablar**



- Acuerde un plan de recopilación de datos y un cronograma para recopilar su información mínima de mercado a través de los informantes críticos, las comunidades y los comerciantes de las partes interesadas. La secuencia es muy importante; recuerde **hablar primero con las comunidades para comprender sus necesidades básicas** y luego triangular los datos con los de los comerciantes, si el tiempo lo permite y/o hay incongruencias entre diferentes partes interesadas.
- Al recopilar información de las comunidades y otras partes interesadas, es esencial buscar las opiniones de diversos grupos, por ejemplo, por edad, sexo, discapacidad y otros factores relevantes en el contexto, y analizar los datos de acuerdo con estos factores. Esto nos ayuda a comprender mejor si, por ejemplo, los mercados son más o menos accesibles para diferentes perfiles de beneficiarios, o qué grupos pueden experimentar qué riesgos o beneficios relacionados con la asistencia en efectivo o en especie.

#### Paso 4: Recolección rápida de datos

Consulte el Cuadro 3 a continuación para obtener orientación específica sobre con quién hablar, cuánto tiempo deben tomar las encuestas y las principales consideraciones al recopilar datos de estas tres fuentes. **Recuerde que estos consejos son para un proceso que es “suficientemente bueno” e indica si ciertas modalidades podrían ser apropiadas; no es un enfoque estadísticamente completo (es decir, representativo).**

“ Es más importante tener una pequeña cantidad de buenos datos que grandes cantidades de datos deficientes y poco fiables. CaLP MISMA

#### Recolección rápida de datos: estudio de caso de Vietnam

CRS Vietnam participó en una evaluación de necesidades conjunta inicial como parte de la respuesta al tifón Molave en 2020/1. La evaluación recopiló información básica para el dimensionamiento, de informantes muy importantes sobre los mercados únicamente, pero no cubrió explícitamente aspectos como el acceso a los mercados para los hogares o las preocupaciones sobre la protección y la VG. Con el fin de recopilar información mínima de mercado para una propuesta a un donante, CRS llevó a cabo una evaluación rápida adicional de mercado, realizando tres conversaciones con grupos focales y ocho encuestas a comerciantes por distrito. Esto tomó dos días por distrito y permitió a CRS Vietnam ganar con éxito una subvención para la emergencia para apoyar a los hogares afectados por las inundaciones.

**Cuadro 3: Ideas para la recolección de datos**

	Entrevistas con informantes clave de las partes interesadas	Grupos focales en la comunidad	Encuestas a comerciantes
<b>Objetivo</b>	Obtener información general sobre tendencias en relación con mercados específicos en un área determinada. Triangularla con información de la comunidad y del comerciante.	Comprenda si todas las personas pueden viajar, comprar y pagar artículos en mercados específicos de manera segura. Triangular con información crucial del comerciante y del informante.	Comprender, a través de los comerciantes en los mercados, si están funcionando con normalidad y podrán respaldar una respuesta. Triangular esta información con la de la comunidad y la información del informante crucial.
<b>Información mínima del mercado de esta fuente</b>	Integración de mercado; dinámicas de poder; acceso al mercado por los hogares; precios; necesidades y preferencias de la población objetivo; preocupaciones sobre protección y VG	Disponibilidad y calidad de los artículos; acceso de los hogares al mercado; precios; necesidades y preferencias de la población objetivo; preocupaciones sobre protección y VG.	Disponibilidad y calidad de los artículos; voluntad del comerciante; capacidad del comerciante para reabastecerse; integración del mercado; dinámicas de poder; precios.
<b>A quién preguntar</b>	<p>A partes interesadas masculinas y femeninas, que incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Miembros del comité de mercado o representantes de cooperativas de comerciantes;</li> <li>■ Departamentos de comercio del gobierno local;</li> <li>■ Agencias de la ONU (Programa Mundial de Alimentos, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados, etc.) y otras ONG con posible conocimiento del mercado, que operan en las áreas;</li> <li>■ Bancos y otras instituciones financieras (si está considerando asistencia en efectivo);</li> <li>■ Líderes locales y representantes comunitarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Hogares afectados por el choque</li> <li>■ Lleve a cabo grupos focales separados con hombres y mujeres de diferentes edades, con y sin discapacidades, y de diferentes orígenes étnicos o religiones (los diferentes factores de diversidad pueden ser relevantes en diferentes contextos).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Minoristas pequeños/medianos (hombres y mujeres) en mercados locales específicos afectados por el impacto donde las poblaciones compran artículos críticos identificados en las evaluaciones de necesidades.</li> <li>■ Centrarse en los comerciantes de productos básicos importantes, como alimentos, artículos de higiene, materiales de reparación de refugios, etc.</li> <li>■ Identifique a los mayoristas o grandes comerciantes si están disponibles.</li> </ul>
<b>Secuencia</b>	Visite primero a los informantes principales. Esto puede ayudarlo a saber dónde planificar los grupos focales y las encuestas a los comerciantes, así como qué datos secundarios pueden estar disponibles.	Hable con las comunidades antes que los comerciantes para identificar los bienes críticos que necesitan los hogares.	Es probable que las encuestas a los comerciantes sean las últimas que realice después de la de los informantes clave y los grupos focales.

	Entrevistas con informantes clave de las partes interesadas	Grupos focales en la comunidad	Encuestas a comerciantes
<b>Duración</b> (NB: éstas se pueden añadir a las evaluaciones en marcha)	Alrededor de 30 minutos.	Alrededor de 30 minutos.	Alrededor de 30 minutos. (Haga entrevistas breves ya que los comerciantes estarán ocupados vendiendo y podrían no tener mucho tiempo.)
<b>A dónde ir</b>	Áreas afectadas por el impacto, incluidas las comunidades urbanas y rurales y los mercados. Mercados regionales o nacionales donde se puede ubicar a las partes interesadas y a los informantes. También se pueden considerar centros comerciales, almacenes y oficinas centrales gubernamentales.	Comunidades afectadas por el choque a las que CRS desea ayudar.	Mercados específicos locales o más adelante, en el área afectada por el choque que desea evaluar. Deben ser mercados a los que están llegando las poblaciones, o a los que llegan en tiempos normales.
<b>Número indicativo recomendado de encuestas por comunidad de interés</b>	Por lo menos 2 EIC por mercado de interés.	Al menos 1 reunión con un grupo focal (DGF) con hombres, 1 DGF con mujeres y 1 DGF según factores relevantes de vulnerabilidad o diversidad por área o contexto de interés.	Al menos 5 encuestas a comerciantes por mercado de interés (por ejemplo, 5 x 2 mercados en el área local = 10).

	Entrevistas con informantes clave de las partes interesadas	Grupos focales en la comunidad	Encuestas a comerciantes
<p><b>Principales consideraciones</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ¿Tiene ya esta información de fuentes secundarias?</li> <li>■ ¿Los informantes clave pueden brindarle información sobre otras áreas geográficas o mercados? Si es así, intente obtener una visión más amplia en estas entrevistas.</li> <li>■ Tome los números de teléfono de los informantes clave, en caso de que tenga más preguntas en el futuro.</li> <li>■ Es posible que pueda identificar nuevos actores del mercado e informantes clave durante el proceso de evaluación a medida que se realizan recomendaciones para presentaciones, una técnica conocida como 'bola de nieve'.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Revise la guía para grupos focales de CRS (<a href="#">focus group guidance</a>)</li> <li>■ ¿Hay problemas particulares en torno al acceso al mercado en la comunidad que deban ser explorados (para ciertos grupos), por ejemplo, debido a un conflicto, se negará el servicio a personas internamente desplazadas o se bloquean las carreteras en un área determinada? Si es así, lleve a cabo una DGF por separado con los grupos pertinentes y desagregue los resultados por grupo (por ejemplo, acceso para refugiados y acceso para las comunidades de acogida).</li> <li>■ Es probable que los equipos técnicos también estén llevando a cabo grupos focales. Para evitar entrevistar a las personas dos veces, intente integrar preguntas en evaluaciones multisectoriales u otras evaluaciones rápidas de necesidades que estén planificadas (en lugar de realizar un ejercicio independiente).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ¿Puede involucrar al personal de la cadena de suministro en sus evaluaciones de comerciantes? Es posible que tengan información básica sobre los precios de productos importantes en los mercados locales que puede utilizar.</li> <li>■ ¿El análisis y mapeo de vulnerabilidades (<a href="#">AMV</a>) del PMA o un organismo del gobierno local ya han recopilado datos sobre precios?</li> <li>■ ¿Ha revisado los calendarios estacionales para ver si los precios pueden verse afectados por cambios estacionales (FEWS NET, etc.)?</li> <li>■ Asegure que la recopilación de datos sobre precios se realice de manera sistemática, utilizando medidas uniformes de peso y estándares de calidad. Trate de traducir los datos de precios locales a unidades estándar (litro, gramo, etc.) en el lugar, si es posible.</li> <li>■ Hable con los comerciantes que venden al menos uno de los productos importantes identificados. No todos los comerciantes venderán todos los productos, pero siempre puede recopilar información sobre diferentes productos de diferentes tiendas.</li> <li>■ Someta a prueba su información. Si los comerciantes ofrecen más información de la que permite la encuesta, tome notas y observaciones para justificar las respuestas.</li> </ul>

## Paso 5: Análisis rápido de los datos

Se puede realizar un análisis de datos relativamente rápido si, después de su evaluación rápida del mercado, su información mínima de mercado muestra o parece mostrar:<sup>5</sup>

- Plazos de intervención breves o necesidades urgentes
- Escala relativa baja de la intervención planificada<sup>6</sup>
- Abundancia u oferta visible en el mercado
- Cadenas de suministro cortas o simples
- Mucha capacidad comercial (financiamiento, redes)
- Buenos flujos de información en el sistema de mercado
- Sistemas de mercado simples con pocos actores
- Mercados de gasto (es decir, bienes o servicios comprados por el grupo objetivo)
- Sin problemas de mercado obvios o importantes

Se puede adoptar un enfoque “suficientemente bueno” para los datos de evaluación rápida del mercado. Sin embargo, si, durante el análisis de los datos, alguno de los criterios anteriores no parece ser cierto, es posible que desee recopilar datos adicionales como parte de un análisis de mercado más profundo para comprender los desafíos y bloqueos, así como las actividades de apoyo al mercado que se pueden implementar. Triangule los datos recolectados usando diferentes métodos y diferentes fuentes, así como con observaciones del equipo de campo para identificar incongruencias y datos poco confiables. Observe lo que han dicho los hogares, los comerciantes y las partes interesadas importantes sobre el acceso al mercado o la disponibilidad de bienes, por ejemplo. Pregunte sobre las incongruencias y vuelva a recopilar más datos si es necesario. El Cuadro 6 en la página 17 puede ayudarlo a interpretar sus datos y combinarlos en sus tres fuentes para llegar a conclusiones. Involucre a los equipos de programas y operaciones en su etapa de análisis de datos para llegar a un consenso sobre lo que sugiere la información.

### Cuadro 5: Principales preguntas analíticas

	Información mínima del mercado	Principales preguntas analíticas a considerar
Funcionalidad del mercado	1 Disponibilidad/calidad de los artículos	¿Los artículos básicos que la gente necesita están disponibles en cantidad/calidad suficiente en los mercados locales? ¿Cuáles son los plazos de entrega y las existencias del comerciante?
	2 Disposición de los comerciantes	¿Cómo son las actitudes de los comerciantes? ¿Pueden y están dispuestos a adaptarse a una mayor demanda?
	3 Capacidad de los comerciantes para reabastecerse	¿Cuáles son las capacidades de los comerciantes? ¿Pueden los comerciantes reabastecerse de artículos básicos? Si es así, ¿en qué plazo?
	4 Integración del mercado	¿Están los mercados bien integrados para adaptarse a las fluctuaciones de la oferta y la demanda? ¿Existen obstáculos importantes al comercio?
	5 Dinámicas de poder	¿Son los mercados competitivos, con una variedad de comerciantes que pueden satisfacer la necesidad de los bienes/servicios importantes? ¿Cuáles son las dinámicas sociales y de poder relevantes que pueden afectar las relaciones de mercado?
	6 Precios	¿Los artículos básicos críticos que necesitan las poblaciones afectadas están disponibles a precios razonables? ¿Es probable que estos precios se mantengan estables?
Acceso al mercado	7 Acceso de los hogares al mercado	¿Cuál es el acceso social, físico y financiero de la población afectada a los mercados? ¿Es este acceso seguro para todos los grupos?
	8 Necesidades y preferencias de las poblaciones objetivo	¿Las poblaciones afectadas o los grupos dentro de ellos prefieren una modalidad y mecanismo de entrega sobre otro?
	9 Protección y preocupación por la VG	¿Cómo influyen el género, la edad, la etnia o la discapacidad en el acceso físico, financiero y social a los mercados? ¿Podrían ciertas modalidades mitigar o exacerbar los problemas de protección (por ejemplo, la VG)?

5. CaLP MISMA.

6. Como principio básico, se necesita un análisis más profundo cuando se espera que una intervención aumente la demanda total de bienes importantes en más del 25 por ciento en áreas urbanas o en un 10 por ciento en áreas más remotas y rurales.

## Paso 6: Redacción del informe sobre evaluación rápida del mercado

Su informe de evaluación rápida del mercado debe utilizar el siguiente formato como mínimo:

<b>1. Resumen ejecutivo</b>	Un breve párrafo que explica los hallazgos generales al lector.
<b>2. Contexto/antecedentes</b>	La crisis, las necesidades de la población y los antecedentes de la evaluación.
<b>3. Metodología</b>	Cuántas encuestas se realizaron, a quién se entrevistó, dónde y cuándo.
<b>4. Cuántas encuestas se realizaron, a quién se entrevistó, dónde y cuándo.</b>	Los hallazgos más importantes y útiles sobre precios, acceso al mercado y funcionalidad del mercado. <i>Consulte el Cuadro 5</i>
<b>5. Principales recomendaciones y conclusiones<sup>7</sup></b>	Lo que indica la información de mercado puede ser la modalidad más apropiada y por qué.

### Principales hallazgos por componente del análisis del mercado

En términos sencillos, el análisis del mercado se puede dividir en tres partes:

- 1. Acceso al mercado**
- 2. Funcionalidad del mercado**
- 3. Datos de precios**

A continuación, en el Cuadro 6, se muestra un desglose sencillo de las tres secciones importantes que necesita para el componente de análisis de su informe; dónde encontrar esta información en sus encuestas de comerciantes, DGF y EIC por número de pregunta; y cómo escribir la información con iniciadores de oraciones simples. Por ejemplo, la dinámica de poder es parte de la funcionalidad del mercado. Para hacer una manifestación sobre esto, puede encontrar la información en las respuestas a la pregunta 5 al comerciante y la pregunta 8 al informante crucial.

Piense en lo siguiente al escribir su informe:

- **El público.** Utilice formatos breves, convincentes y visualmente accesibles. Diez páginas suele ser el máximo absoluto para un informe rápido de mercado.
- Utilice **cuadros y gráficos** para resaltar la información más importante.
- **Triangulación.** Asegúrese de hacer una copia de seguridad de las afirmaciones analíticas utilizando múltiples fuentes. (por ejemplo, “hogares, comerciantes e informantes clave dijeron ...” o “los hombres y mujeres dijeron ...”)
- **Plantillas.** Hay excelentes plantillas de informes de CRS. Úselas para lograr una apariencia profesional.
- **Imágenes.** Agregue al menos una imagen tomada durante su evaluación, o de los mercados evaluados, si es posible. La guía fotográfica de CRS está disponible [aquí](#) y [aquí](#).
- **Desagregación.** Asegúrese de comparar cualquier similitud o diferencia en los hallazgos según la edad, el sexo, la discapacidad y otros factores de diversidad que sean pertinentes al contexto. Si ha cubierto varios mercados o áreas geográficas, asegúrese de presentarlos también por separado.

Encuentre versiones modificables de los tres conjuntos de preguntas [aquí](#).

7. Tenga en cuenta que estas son recomendaciones cruciales basadas únicamente en información de mercado: una decisión final sobre una modalidad considera otros factores, como la capacidad operativa, las políticas gubernamentales, etc. La [Lista de verificación sobre la factibilidad de asistencia con efectivo y cupones](#) de CRS describe nueve criterios para decidir si el uso de efectivo es factible.

## Cuadro 5: La interpretación de sus datos y cómo llegar a conclusiones

Información de mercado	Comer- ciantes	Hoga- res	EIC	Posibles interpretaciones de los datos	Principales declaraciones a escribir	
<b>Funcionalidad del mercado</b>	<b>Disponibilidad y calidad de los artículos</b>	P10/14/19	P7	P12	Una reducción significativa de los volúmenes comercializados o la disponibilidad de artículos podría indicar problemas en la cadena de suministro. Los volúmenes negociados no son una causa de disrupción del mercado en sí mismos, pero son indicativos de problemas del lado de la oferta. Los cambios en la marca, el material, el tamaño, etc. de un bien o servicio también pueden indicar problemas relacionados con la oferta.	Según ... la mayoría/algunos/todos/no había artículos disponibles. En particular ... Con respecto a la calidad de los artículos en los mercados, los comerciantes/hogares/partes interesadas dijeron ...
	<b>Disposición de los comerciantes</b>	P25			La disposición de los comerciantes de trabajar con los actores humanitarios es indicativa de su habilidad de hacer negocios y de responder al incremento en la demanda, así como una señal de si se podrían considerar opciones locales de adquisición o de obtención de cupones. Los comerciantes podrían no estar dispuestos si las cadenas de suministro se han visto muy afectadas y si no es rentable, o si proporcionar la respuesta implica posibles riesgos financieros o de seguridad.	Todos/algunos/ningún comerciante entrevistado expresó la disposición a trabajar con actores humanitarios para proporcionar asistencia debido a...
	<b>La capacidad de los comerciantes de reabastecerse</b>	P10/12/13/ 15/ 20/21 22/23/24		P7	Si los comerciantes indican un tiempo rápido de reabastecimiento, significa que las cadenas de suministro podrían funcionar normalmente. Si ha ocurrido una interrupción en los enlaces principales del transporte o en la infraestructura de mercado, esto indica problemas del lado del suministro.	Los comerciantes indicaron tiempos de reabastecimiento de ... debido a... Los principales desafíos observados por los comerciantes en la realización de sus negocios fueron...
	<b>Market integration</b>	P6/7/8/9/ 10/11			Cuando los vínculos entre actores locales, regionales y nacionales funcionan, los cambios en los precios en un lugar están vinculados a los cambios en precio en otro lugar de manera congruente, y los agentes del mercado pueden interactuar entre diferentes mercados y poner a disposición artículos cruciales o que los alimentos fluyan desde otras regiones en las que hay excedentes. Esta es una buena señal de que los mercados podrían estar funcionando, y la programación basada en el mercado resulta posible.	Los mercados parecen/no parecen estar bien integrados porque...
	<b>Dinámicas de poder</b>	P5		P8	Si hay algunos comerciantes o un grupo pequeño de comerciantes con mayor poder, la competencia podría verse reducida. Si no hay competencia en los mercados, una colusión entre los comerciantes puede hacer que los precios suban (o permanezcan elevados), aún si hay suministros disponibles y el sistema del mercado está, por lo demás, desempeñándose bien. Un mercado competitivo en el que hay una dinámica saludable de poder generalmente da como resultado precios más bajos o mejor calidad para los consumidores.	El mercado parece/no parece ser competitivo porque...

Información de mercado		Comer- ciantes	Hoga- res	EIC	Posibles interpretaciones de los datos	Principales declaraciones a escribir	
<b>Precios</b>		P16/17/ 18	P9	P9/10	Los precios son un síntoma de los problemas del mercado, no una causa. Si los precios están particularmente altos o bajos, podría deberse a varios factores, incluidas las estaciones, el impacto de la asistencia humanitaria, la inflación o los precios de los combustibles. Si los precios están anormalmente elevados o bajos, piense en realizar un análisis a mayor profundidad para entender la razón. La <a href="#">guía MARKit de CRS</a> puede apoyarlo. El incremento o caída de los precios generalmente es indicativo de problemas del lado de la demanda.	Se reunieron precios de ... artículos de ... comerciantes de ... mercados. En términos generales, los precios están normales/altos/bajos para esta época del año. Ello podría deberse a ... Los precios estaban particularmente bajos/altos para algunos productos, en particular ...	
<b>Acceso al mercado</b>	<b>Acceso al mercado por los hogares</b>	<b>Acceso físico</b>	P1/4	P1/2/ 3/4	P2/3	Si los hogares tienen acceso restringido a las ubicaciones del mercado donde hay bienes y servicios esenciales disponibles, el problema se da del lado de la demanda.	Sobre si todas las personas pueden viajar de manera segura a los mercados ... Sobre el estado de los caminos/puentes e infraestructura del mercado...
		<b>Acceso financiero</b>		P5/8	P11	La habilidad y disposición de los hogares de adquirir bienes y servicios ya sea con efectivo o a crédito es un indicador de demanda en el mercado. Si los hogares no tienen suficiente dinero para adquirir los productos, el problema es del lado de la demanda.	Sobre la asequibilidad de los bienes y los precios del transporte a los mercados.... Sobre el número de clientes, comerciantes, dichos ...
		<b>Acceso social</b>	P2	P6	P4	No a todas las personas se les cotiza los mismos precios, o se les proporciona la misma calidad, o reciben el mismo trato en los mercados. Es importante entender el acceso social cuando sabemos que la experiencia de ciertos grupos en el mercado es mejor o peor que la de otros debido a discriminación.	Sobre si todos los géneros, orígenes, grupos étnicos, y religiones pueden tener acceso a los mercados ...
	<b>Necesidades y preferencias de la población objetivo</b>			P11/13	P13	Siempre debemos considerar nuestra programación desde la perspectiva de las poblaciones afectadas, y las necesidades y preferencias de hombres, mujeres, niños, niñas, y grupos vulnerables. Si hay preferencia en la comunidad por una modalidad, podría deberse a problemas de acceso al mercado o su funcionalidad (por ej., preferencia por bienes en especie si los precios están altos, preferencia por efectivo si los mercados son accesibles).	Las poblaciones objetivo prefieren... porque... Los hombres prefieren ... Las mujeres prefieren ... Sobre si el efectivo causaría problemas/beneficiaría a la dinámica de los hogares, o las relaciones...
	<b>Preocupaciones sobre la protección y por la VG</b>		P3	P10/12	P5/6	Desde una perspectiva de no hacer daño, debemos entender y mitigar cualquier posible riesgo al que expondríamos a los hogares o a los comerciantes.	Sobre la seguridad general en el mercado, las mujeres/los hombres dijeron ... Sobre riesgos de tensión en el mercado, las mujeres/los hombres dijeron...

# Anexo: Preguntas mínimas sobre el mercado

Estos tres conjuntos de preguntas cubren toda la información mínima de mercado necesaria en las tres fuentes de datos. Asegure que:

- Seleccione los tres productos clave para las preguntas al comerciante, que se resaltan a continuación como **[AÑADA EL ARTÍCULO]**
- Contextualice su período de referencia, resaltado a continuación **[AÑADA EL CHOQUE]**
- Vea estos como una herramienta más amplia de evaluación de necesidades/del mercado, cuando corresponda.

## Preguntas principales para el informante por las partes interesadas

Nombre del entrevistador:

Fecha de la entrevista:

Nombre del informante crucial:

Puesto:

Sexo:  Hombre /  Mujer

Detalles de contacto:

### Acceso al mercado para los hogares

1	¿Los mercados siguen funcionando desde <b>[AÑADA EL CHOQUE]</b> ? Si responde sí, ¿cuáles? (nombre los mercados) Si responde no, ¿por qué no están funcionando los mercados o tiendas?	
2	¿Qué mercados emplean los hogares para adquirir artículos básicos de alimentación y para el hogar en el momento actual? ¿A qué distancia están y piensa usted que todas las personas pueden tener acceso a estos mercados de manera segura?	
3	¿Qué desafíos enfrentan los miembros de la comunidad para tener acceso a los mercados en el momento actual?	
4	Desde el <b>[AÑADA EL CHOQUE]</b> , ¿pueden las personas de todos los grupos étnicos, religiosos y sociales acceder a este mercado? Si no, ¿por qué no?	
5	Desde el <b>[AÑADA EL CHOQUE]</b> , ¿existen tensiones relacionadas con las afiliaciones sociales, étnicas o religiosas en este mercado?	
6	¿Hay preocupaciones de seguridad relacionadas con el mercado mismo? Si responde sí, ¿cuál?	

### Funcionalidad del mercado

7	¿Piensa que hay desafíos particulares para los comerciantes en estos mercados en el momento actual? De ser así, ¿cuáles son los desafíos?	
8	¿Ha cambiado el número de comerciantes en estos mercados como resultado de <b>[AÑADA EL CHOQUE]</b> ? If so, in what way?	
9	¿Piensa que los precios en estos mercados han cambiado desde el <b>[AÑADA EL CHOQUE]</b> ? Si es así, ¿de qué manera?	
10	¿Han cambiado los precios de artículos específicos? De ser así, indique qué artículos.	
11	¿Los precios son asequibles para la mayoría de las personas desde el <b>[AÑADA EL CHOQUE]</b> ? Si no, especifique quién no puede adquirir qué artículos.)	
12	¿Cree que existe un cambio en la cantidad o calidad de los bienes disponibles actualmente en el mercado? De ser así ¿cómo?	
13	¿Cree que los actores humanitarios deberían considerar un tipo particular de asistencia, por ejemplo, <b>apoyo en especie</b> (bienes o servicios físicos), <b>cupones</b> (cupones que solo se pueden usar para ciertos artículos en ciertas tiendas) o dinero en efectivo (dinero que se puede gastar en cualquier artículo)? Si es así, ¿por qué?	

### Observaciones

## Preguntas para conversaciones con grupos focales de la comunidad

Nombre del entrevistador:

Fecha:

Ubicación:

Número de participantes:

Grupo focal de hombres

Grupo focal de mujeres

Conversación con grupos vulnerables  (Especifique)

Otros  (Especifique)

Dé la bienvenida al grupo y presente al facilitador, al encargado de tomar notas y a los participantes.

- Explique, en el idioma que entiendan los participantes, el propósito del esfuerzo de recolección de datos y de la conversación, cómo se seleccionó a los participantes para participar en la conversación, y el uso futuro de los datos.
- Explique las funciones del facilitador, del encargado de tomar notas y de los participantes; la duración esperada de la conversación; las reglas básicas (por ejemplo, teléfonos móviles apagados); y la forma en que avanzará la conversación, enfatizando la importancia de dar respuestas honestas, la interacción entre los participantes, y que no hay respuestas correctas o incorrectas.
- Explique las consideraciones éticas, incluida la confidencialidad y sus limitaciones, la participación voluntaria y el derecho a rechazar o retirar, enfatizando que no hay consecuencias para ninguno de los dos.
- Dé instrucciones para obtener el consentimiento escrito u oral de los participantes.

### Acceso al mercado

<b>1</b>	En la actualidad, ¿existen mercados a una distancia aceptable (a pie o en transporte local) de su comunidad? ¿Cómo se llama el mercado principal donde los hogares compran alimentos básicos, artículos para el hogar y servicios? <sup>8</sup>
<b>2</b>	Desde el [AÑADA EL CHOQUE], ¿están las mujeres y los hombres de todas las edades a salvo en el mercado y sería seguro visitarlos a todas horas? ¿Si no, por qué no? ¿Cuándo estarían <u>seguros</u> ? ¿Hay otros grupos que no están seguros si van al mercado? Si es así, ¿quiénes y por qué?
<b>3</b>	Desde el [AÑADA EL CHOQUE], ¿cuál es el costo del transporte a estos mercados o tiendas locales para un viaje de ida y vuelta? ¿Es esto igual/más alto/más bajo que antes del choque?
<b>4</b>	¿Existe algún grupo particular de personas en esta comunidad que pueda tener dificultades para acceder físicamente a los mercados desde el [AÑADA EL CHOQUE]? En particular, considere a los hombres, las mujeres, las personas con discapacidades y otros grupos vulnerables.
<b>5</b>	¿Hay algún grupo en particular de personas en esta comunidad que pueda tener dificultades para pagar alimentos básicos, artículos para el hogar y servicios en este mercado desde el [AÑADA EL CHOQUE]? Piense en los hombres, las mujeres, las personas con discapacidades y otros grupos vulnerables.
<b>6</b>	Desde el [AÑADA EL CHOQUE], ¿ha habido informes sobre discriminación o cree que hay <u>discriminación</u> en este mercado? Quién está discriminando a quién (Piense en hombres, mujeres, niños, niñas, ciertos grupos étnicos o religiosos, personas con discapacidades, hombres mayores, mujeres mayores, hombres más jóvenes, mujeres más jóvenes, otros (especifique). ¿Es común y sistemático o son solo incidentes aislados?

8. En la actualidad, ¿existen mercados a una distancia aceptable (a pie o en transporte local) de su comunidad? ¿Cómo se llama el mercado principal donde los hogares compran alimentos básicos, artículos para el hogar y servicios?

Funcionalidad del mercado: disponibilidad/calidad de los artículos	
7	¿Hay alimentos, artículos para el hogar y servicios básicos <sup>9</sup> que los hogares necesitan disponibles en <u>cantidad y calidad</u> suficientes en los mercados locales al día de hoy? ¿Qué artículos no están disponibles o son de mala calidad?
Funcionalidad del mercado: precios y asequibilidad	
8	¿Tienen las personas de esta comunidad <u>dinero suficiente</u> para comprar los alimentos básicos, los artículos para el hogar y los servicios que necesitan en este mercado?
9	¿Cómo son los precios generalmente en el mercado (altos/bajos/normales para la época del año) en comparación con antes del [AÑADA EL CHOQUE]? ¿Qué artículos son particularmente caros ahora? ¿Por qué cree que podría ser esto?
Preferencias de los participantes y relaciones sociales <sup>10</sup>	
10	¿Existe alguna tensión relacionada con afiliaciones sociales, étnicas o religiosas en este mercado?
11	Si va a recibir asistencia humanitaria en este momento, clasifique su preferencia sobre cómo le gustaría recibirla: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ apoyo <b>en especie</b> (bienes físicos)</li> <li>▪ <b>cupones</b> (cupones que solo se pueden usar para ciertos artículos en ciertas tiendas)</li> <li>▪ <b>efectivo</b> (dinero que se puede gastar en cualquier cosa)</li> </ul>
12	¿Cree que alguna modalidad en particular (por ejemplo, efectivo, cupones o en especie) causará problemas en la dinámica o las relaciones del hogar? (por ejemplo, entre hombres y mujeres, miembros del hogar más jóvenes y mayores, otros)? ¿Por qué? ¿Cree que alguna modalidad en particular podría beneficiar las relaciones familiares? ¿Por qué?
<i>Si hay una preferencia por las modalidades en efectivo, haga la Q13</i>	
13	Si tuviera que recibir efectivo en este momento, ¿cómo preferiría recibirlo (en sobres, mediante dinero móvil, mediante transferencia bancaria, etc.) y por qué? ¿Con qué frecuencia es mejor recibir la transferencia? ¿Por qué?
Observaciones	

9. Esta pregunta se puede adaptar para que sea más específica en función de las necesidades prioritarias identificadas (por ejemplo, “comprar artículos para la vivienda”)

10. Para preguntas adicionales en los grupos focales sobre riesgos y efectivo, consulte la Herramienta 1.2 en la caja de herramientas de efectivo más seguro del IRC ([IRC's Safer Cash Toolkit](#)).

## Preguntas para los comerciantes

Nombre del entrevistador:		
Fecha de la entrevista:		
Nombre del mercado:		
Tipo de mercado (por ej., local/distrital/regional/de centro urbano):		
Nombre de la tienda del comerciante:		
Tipo de comerciante (pequeño vendedor al detalle, vendedor al detalle mediano, mayorista, etc.):		
Sexo del comerciante: <input type="checkbox"/> Hombre / <input type="checkbox"/> Mujer		
Bienes críticos/cruciales (variedad/tipo/ especificaciones): (Consulte la lógica de la selección en el Cuadro 4)	1. [AÑADA EL ARTÍCULO]	
	2. [AÑADA EL ARTÍCULO]	
	3. [AÑADA EL ARTÍCULO]	
<b>Acceso al mercado</b>		
<b>1</b>	Desde el [AÑADA EL CHOQUE], ¿cree que es seguro para sus clientes viajar hacia y desde el mercado local con efectivo y bienes en su persona?	Sí / No / No lo sé
<b>1a</b>	Si no lo es, ¿por qué y para quién?	
<b>2</b>	Desde el [AÑADA EL CHOQUE], ¿cree que hay personas de todos los grupos étnicos, religiosos y sociales accediendo a este mercado?	Sí / No / No lo sé
<b>2a</b>	Si no, ¿por qué no?	
<b>3</b>	¿Existe algún problema de seguridad relacionado con el mercado en sí?	Sí / No / No lo sé
<b>3a</b>	De ser así, ¿qué?	
<b>4</b>	¿Cómo ha cambiado su número de clientes diarios desde el [AÑADA EL CHOQUE]?	Ha incrementado/ se ha reducido/se quedó igual /No lo sé
<b>Funcionalidad del mercado: General</b>		
<b>5</b>	Aproximadamente, ¿cuántos otros comerciantes de su tamaño hay en el mercado vendiendo productos similares?	
<b>6</b>	¿Cómo se llama el mercado donde se encuentran la mayoría de sus proveedores?	
<b>7</b>	Desde el [AÑADA EL CHOQUE], ¿cómo han cambiado los precios de compra de sus proveedores más cercanos en este mercado?	Ha incrementado/ se ha reducido/se quedó igual
<b>8</b>	¿Cómo se transportan las mercancías desde este mercado grande al mercado en el que se encuentra desde [AÑADA EL CHOQUE]?	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Por camión</li> <li>■ Por motocicleta</li> <li>■ Por barco</li> <li>■ Por avión</li> <li>■ Otros (especifique)</li> </ul>
<b>9</b>	¿Este transporte se ve afectado por algún cierre de fronteras, carreteras o puertos?	Sí / No / No lo sé
<b>9a</b>	De responder sí, especifique qué frontera, carretera o puerto.	

<b>10</b>	¿Está experimentando alguna dificultad en la realización de negocios desde el [AÑADA EL CHOQUE]?	Sí / No / No lo sé
<b>10a</b>	De responder sí, ¿cuáles son sus mayores desafíos?	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Artículos no disponibles en cantidad o el proveedor no puede obtenerlos</li> <li>■ Artículos demasiado caros para comprar al proveedor</li> <li>■ Artículo disponible de mala calidad</li> <li>■ Los consumidores no tienen suficiente dinero (falta de demanda)</li> <li>■ Cierres de fronteras</li> <li>■ Falta de acceso a financiación, capital o crédito</li> <li>■ La asistencia humanitaria ha impactado los mercados locales</li> <li>■ Políticas gubernamentales o reglas del mercado</li> <li>■ Falta de información</li> <li>■ Poco espacio de almacenamiento o almacén pequeño</li> <li>■ Disponibilidad de combustible</li> <li>■ Costo de combustible</li> <li>■ Disponibilidad de transporte alquilado</li> <li>■ Costo del transporte alquilado</li> <li>■ Distancia del mayorista, productor o importador</li> <li>■ Otro (especificar)</li> </ul>
<b>11</b>	¿Usted importa algún artículo?	Sí / No / No lo sé
<b>11a</b>	Si responde sí, ¿qué artículos y de qué país?	
<b>12</b>	¿Hace cuántos días reabasteció su tienda?	
<b>13</b>	En general, en tiempos normales ¿cuánto tiempo tomaría para que las existencias lleguen a su tienda una vez que colocó el pedido?	
<b>14</b>	¿Ha habido escasez de productos específicos en este mercado desde el [AÑADA EL CHOQUE]?	Sí / No / No lo sé
<b>15</b>	Si tuviera que comprar más existencias ahora, ¿podría utilizar sus proveedores habituales?	Sí / No / No lo sé

Ahora quiero preguntarle cómo [AÑADA EL CHOQUE] ha afectado su capacidad para vender algunos productos específicos. Estos productos son [anote los tres productos que le interesan]. Por favor haga referencia a la variedad más barata disponible del artículo que vende.

Información sobre artículos cruciales		Por ej. arroz	1. [AÑADA EL ARTÍCULO]	2. [AÑADA EL ARTÍCULO]	3. [AÑADA EL ARTÍCULO]
<b>16</b>	Precio actual de venta por unidad	10 USD por kg			
<b>17</b>	Precio de venta por unidad antes de que ocurriera el choque	5 USD por kg			
<b>18</b>	¿Cómo espera que cambiará el precio de hoy en las próximas dos semanas? (Aumentará/ disminuirá/ se mantendrá igual)	Incrementó			
<b>19</b>	Aproximadamente, ¿cuántas existencias tiene en la actualidad?	250kg			

<b>20</b>	¿Podría aumentar sus existencias de este artículo si la demanda se duplicara? (Sí/no/no estoy seguro)	Sí			
<b>21</b>	Si responde sí, ¿cuánto tiempo tomaría?	1 semana			

### Información sobre bienes: adicional si los comerciantes han indicado tener capacidad para responder a un aumento en la demanda de cualquier bien

<b>22</b>	Si hubiera un aumento en la demanda en general, ¿tendría suficiente capital o fondos para responder a ella por sí mismo?	Sí, tengo mi propio capital o fondos. No No lo sé
<b>23</b>	Si la respuesta es no, ¿puede acceder fácilmente al crédito (ya sea préstamos financieros o retrasando el pago a los comerciantes)?	Sí / No / No lo sé
<b>24</b>	Con acceso al crédito, ¿podría aumentar su oferta?	Sí / No / No lo sé

### Disposición de los comerciantes

<b>25</b>	¿Le interesaría trabajar con ONG para brindar asistencia humanitaria, ya sea a través de un programa de cupones* o mediante el suministro de bienes directamente? Si es así, ¿cómo? Si no, ¿por qué no?  *un programa de cupones es donde los hogares afectados reciben cupones con los que solo pueden comprar en tiendas seleccionadas.	Sí / No / No lo sé
-----------	---	--------------------

### Observaciones



---

Catholic Relief Services | 228 W. Lexington Street, Baltimore, MD 21201, USA  
For more information, visit [crs.org](http://crs.org)