## RAM Herramienta 9: Diálogo con comerciantes (mayoristas o minoristas)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **A. Detalles sobre la evaluación** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nombre del entrevistador | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| Fecha de la entrevista | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| Nombre del mercado | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| Coordinadas de geolocalización del mercado físico | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| Tipo of mercado físico  *(v.g. local/distrital/regional/centro urbano)* | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| Principales productos básicos de interés para la evaluación  *(Indique los productos básicos que serán objeto de evaluación)* | | | | | | | | | Cantidades del producto básico necesarias en la zona y frecuencia de la necesidad  (Anote las cantidades respectivas determinadas en la fase 1) | | | | | | | | | | | | |
| 1. | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| 2. | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| 3. | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| 4. | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| Observaciones derivadas de la visita al mercado físico  *(Tiempo necesario, dificultades, flujos de comercio observados, etc.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nombre y funciones de la persona entrevistada  (*Explique el papel que desempeña, si no quedara claro al señalar las funciones*) | | | | Nombre del negocio | | | Tipo de comercio  *(mayorista, minorista)* | | | Tipo de producto (s) básico(s) con los que comercia | | | | | Teléfono | | | Empresa registrada  (SI o NO) | | | |
|  | | | | | | |  | | | | | | | |  | | |  |  | |  |
| ¿En dónde y de qué manera registran los comerciantes su actividad? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **B. Existencias** (Utilice como referencia los mapas de sistemas de mercado, actualice o modifique la información, según proceda) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P1: ¿Dónde suele comprar los productos básicos?  *(Junto a cada producto básico seleccionado en la sección A, anote la ubicación, los proveedores y las señas de contacto. Observe que el comerciante podría no asumir la oferta de todos los productos básicos que son objeto de evaluación)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | Ubicación del proveedor o de los proveedores | | | | | | Nombres de los proveedores | | | | | | Señas | | | | | |
|  | | | |  | | | | | |  | | | | | |  | | | | | |
| P2: Indique de manera específica en donde almacena las existencias  *(Anote el tipo de depósito y la ubicación de las instalaciones)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P3: ¿Resultó afectado por la crisis el lugar donde amacena sus productos? De ser así, ¿cómo se vio afectado?  *(Anote la respuesta, pregunte la forma en la que se vio afectada esta instalación y anote la explicación)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P4: ¿Qué cantidades de productos básicos tienen en existencias y cómo se compara esta cantidad con las existencias que suele mantener en esta época del año?  *(Anote la respuesta para cada producto básico principal; no olvide anotar las unidades y las razones para contar con diferentes existencias. Recuerde que el comerciante podría no mantener existencias de los 4 productos básicos seleccionados.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | Cantidad en existencias | | | | | | Existencias usuales | | | | Razón que explica la diferencia (si la hubiera) | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | |  | | |  | | | | | | | | |
| P5: ¿Puede aún obtener los productos básicos de sus proveedores usuales luego de la reciente crisis?  *(Anote SI o No para cada uno de los productos básicos; si la respuesta fuera NO, pregunte las RAZONES para ello y anote la explicación)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | SI/NO | | | | Explicación (si la respuesta fuera No) | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | |  | | | |  | | | | | | | | | | | | | |
| P6: ¿Con qué frecuencia se reabastecía en productos básicos antes de la crisis? ¿Ha cambiado ahora esta frecuencia? ¿Qué cantidades de productos básicos adquiría cada vez antes de crisis? ¿Ha cambiado ese volumen?  *(Anote las respuestas correspondientes a cada producto básico principal con respecto a la situación antes y después de la crisis. En la frecuencia señale si se trata de una frecuencia diaria, semanal, mensual u otra y en el caso de las cantidades indique la unidad de medida, esto es kilogramos, sacos o quintales, paletas, etc.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | Frecuencia de reabastecimiento | | | | | | | | | Cantidad de producto en cada reabastecimiento | | | | | | | | |
| Antes de la crisis | | | | | | En este momento | | | Antes de la crisis | | | | En este momento | | | | |
|  | | | |  | | | | | |  | | |  | | | |  | | | | |
| P7: ¿Existen otros proveedores dignos de confianza a quienes pueda comprar los productos básicos?  *(Señale DI o NO junto a cada producto básico principal y en caso afirmativo, pregunte QUIENES son esas personas y DONDE están ubicadas)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | SI/No | | En caso afirmativo, señale el nombre del proveedor *(anote las señas, si fuera posible)* | | | | | | | | | | Lugar *(ubicación)* | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | | | |  | | | | |  | | |
| P8: ¿Cuántos comerciantes de su “tamaño” abastecen al mercado físico?  *(Anote la cantidad de comerciantes. Si el comerciante pareciera informado, pregunte cuántos de estos son pequeños o grandes comerciantes)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **C. Ampliación de las existencias** (Utilice como referencia los mapas de sistemas de mercado, actualice o modifique la información, según proceda) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P9: En caso de aumento de la demanda de productos básicos, ¿Cuánto tiempo le tomaría incrementar sus existencias para satisfacerla?  *(Anote la cantidad de días, semanas, meses y cerciórese de que anota una unidad de medida)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | Tiempo de reacción | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Aumento de la demanda en un 50% | | | | | | Aumento de la demanda en un 100% | | | | | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
| P10: ¿Podría recurrir a sus proveedores habituales para obtener cantidades adicionales de productos básicos?  *(Anote la respuesta junto a cada producto básico y si la respuesta fuera negativa, pregunte las razones)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | Si/No | | | | Explicación | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | |  | | | |  | | | | | | | | | | | | | |
| P11: ¿Podría recurrir a otros proveedores para obtener cantidades adicionales de productos básicos?  *(Anote la respuesta junto a cada producto básico)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | Si/No | | | | Señas del eventual proveedor (si se conoce esa información) | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | |  | | | |  | | | | | | | | | | | | | |
| P12: Señale los tres principales factores que plantean dificultades para que aumente su oferta de productos básicos?  *(Anote tres factores para cada producto básico en orden de importancia)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | Factores que dificultan el aumento de la oferta | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P13: ¿Cómo se podría superar las dificultades (mencionadas en la pregunta 12)?  *(Anote tres respuestas cada factor que dificulte el aumento de la oferta)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | | | | | | | Factores que dificultan el aumento de la oferta | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
| P14: ¿Considera que variará el precio que deba pagar si aumenta el pedido de productos básicos que solicita a los proveedores? ¿Por qué lo piensa?  *(Frente a cada uno de los productos básicos anote la repuesta que corresponda (AUMENTO, REDUCCIÓN, INVARIABLE). De ser posible, especifique la magnitud del cambio y anote la explicación)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | Aumento | | | | | Reducción | | | Invariable | | | | | Explicación | | | | | |
|  | | |  | | | | |  | | |  | | | | |  | | | | | |
| **D. Acceso a crédito y concesión de crédito** (Utilice como referencia los mapas de sistemas de mercado, actualice o modifique la información, según proceda) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P15: Antes de la crisis, ¿otorgaba crédito a sus clientes? ¿A cuántas personas y bajo qué condiciones?  *(Anote el porcentaje de clientes que beneficiaban de crédito, el plazo de ese crédito y las condiciones que deben satisfacer)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| % of clientes que benefician de crédito | | | | Plazo que se concede para el pago del crédito | | | | | Criterios que deben satisfacer los clientes para obtener un crédito | | | | | | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| P16: Después d la crisis, ¿concede todavía crédito a sus clientes? ¿A cuántas personas y bajo qué condiciones?  *Anote el porcentaje de clientes que benefician de crédito, el plazo de ese crédito y las condiciones que deben satisfacer)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| % of clientes que benefician de crédito | | | | Plazo que se concede para el pago del crédito | | | | | | Criterios que deben satisfacer los clientes para obtener un crédito | | | | | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
| P17: ¿Cuánto dinero estiman le deben a la fecha los clientes?  *(Anote la respuesta y la unidad monetaria)* | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| P18: ¿Beneficiaba de crédito por parte de sus abastecedores antes de la crisis? ¿De qué valor se trata?  *(Anote la respuesta y la unidad monetaria, el plazo usual para el pago y los criterios para obtener crédito)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Cantidad o porcentaje de proveedores que otorgan crédito | | | | Plazo que se concede para el pago del crédito | | | | | Criterios que deben satisfacer los comerciantes para obtener un crédito | | | | | | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| P19: ¿Conceden aún crédito sus proveedores luego de la crisis?  *(Anote la respuesta y la unidad monetaria, el plazo usual para el pago y los criterios para obtener crédito)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Cantidad o porcentaje de proveedores que otorgan crédito | | | | Plazo que se concede para el pago del crédito | | | | | Criterios que deben satisfacer los comerciantes para obtener un crédito | | | | | | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| P20: ¿Cuánto debe a sus proveedores a la fecha?  *(Anote la respuesta y la unidad monetaria)* | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | |
| **E. Comportamiento de los clientes** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P21: Desde el inicio de la crisis, ¿compran los clientes más o menos productos básicos? Indique cuánto más o cuanto menos compran  *(Para cada producto básico principal anote cuanto más o cuanto menos se adquiere de este; incluya la unidad de medida, por ejemplo, tazas, kilogramos, etc.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | Invariable | | | | Más | | | | | | Menos | | | | | | | |
|  | | | |  | | | |  | | | | | |  | | | | | | | |
| P22: ¿Por qué considera que la demanda de los clientes ha cambiado conforme se describe antes?  *(Anote la explicación para cada producto básico)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P23: ¿Han solicitado sus clientes otros productos básicos desde la crisis? ¿De qué productos se trata? *(Anote la respuesta y, en caso afirmativo, pregunte cuáles son los productos básicos cuya demanda ha aumentado)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P24: ¿por qué se solicita ahora esos productos básicos?  *(anote la explicación junto a cada nuevo producto básico solicitado)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P25: ¿Ha cambiado la demanda de crédito desde la crisis?  *(Averigüe si más clientes solicitan crédito ahora y si ha aumentado el valor del crédito solicitado; de ser posible, establezca una cifra o un porcentaje de esa variación, verifique las respuestas en la sección relativa a crédito)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Demanda de crédito | | | | | | Aumento/ reducción/ invariabilidad  *(si procede, especifique el valor o porcentaje de cambio)* | | | | | | | | Razones | | | | | | | |
| ¿Ha variado la cantidad de clientes que solicitan un cambio en el crédito? | | | | |  |  | | | | | | | | | | | | | | | |
| ¿Ha cambiado el valor del crédito que solicitan los clientes? | | | | |  |  | | | | | | | | | | | | | | | |
| **F. Cambio en los precios** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q26: Desde el inicio de la crisis, ¿observa algún cambio en los precios que paga para adquirir los productos básicos de sus proveedores?  *(Frente a cada producto básico, anote el precio de compra vigente, el precio anterior a la crisis y el precio en el mismo periodo del año anterior)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | Unidad | | | | Precio vigente | | | Precio antes de la crisis | | | | | Precio año anterior | | | | | |
|  | | | |  | | | |  | | |  | | | | |  | | | | | |
| Q27: En caso de variación en los precios que paga para adquirir los productos básicos de sus proveedores (Q26), indique las razones de ello  *(Anote las explicaciones para cada producto básico principal cuyo precio haya variado)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | Explicación para el cambio de precio | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q28: ¿Ha modificado en su negocio el precio de los productos básicos desde el inicio de la crisis?  *(Frente a cada producto básico, anote el precio de venta vigente, el precio anterior a la crisis y el precio en el mismo periodo del año anterior)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | Unidad | | | | Precio vigente | | | Precio antes de la crisis | | | | | Precio año anterior | | | | | |
|  | | | |  | | | |  | | |  | | | | |  | | | | | |
| Q29: En caso de cambios desde el inicio de la crisis en el precio que solicita para la venta de productos básicos (Q28), explique las razones de ese cambio  *(Anote las explicaciones frente a cada producto básico principal cuyo precio haya cambiado)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q30: ¿Cómo evoluciona el precio de venta de cada producto básico principal a lo largo de un año (estaciones)?  *(Frente a cada producto básico y bajo cada mes, anote si se trata de precios típicamente elevados, normales o bajos* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Producto básico | | | | enero | | Feb | | Mar | Abril | Mayo | Junio | Jul | | Agos | | Sep. | Oct | | Nov | Dic | |
|  | | | |  | |  | |  |  |  |  |  | |  | |  |  | |  |  | |
| **G. ¿Considera a esta persona o grupo focal una buena fuente de información?**  *(anote cualquier observación luego de la entrevista)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |