Grupo: ❑ Hacedores ❑ No Hacedores

|  |
| --- |
| **Cuestionario de Análisis de Barreras** **Valoración de mercado** **para usarse con agricultores** |

|  |
| --- |
| **Declaración de Comportamiento**Agricultores meta venden sus cultivos al comprador/mercado que le ofrece más dinero, luego de haber comparado los precios de venta. |

**Datos Demográficos**

Nombre del entrevistador: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ No. De Cuestionario: \_\_\_\_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_ Comunidad: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |
| --- |
| **Introducción:** Hola, mi nombre es \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, soy parte de un equipo de estudio, investigando lo que los agricultores hacen para mejorar el precio de venta de sus productos. El estudio incluye una conversación sobre este tema y nos tomará aproximadamente 20 minutos. Me gustaría escuchar su punto de vista sobre este tema. No está obligada a participar en el estudio y ningún servicio va a ser detenido si elige no participar. Si elige ser entrevistado, no va a recibir ninguna compensación o bono o servicio adicional. Todo lo que discutamos será confidencial. ¿Le gustaría hablar conmigo? (*Si no, agradecerle por su tiempo*) |

**Parte A: Preguntas de selección Hacedores /No Hacedores**

1. ¿A qué se dedica la mayor parte del tiempo?

❑ A. Agricultura

❑ B. Algo que no sea agricultura *🡪 Termine la entrevista y busque a otra persona para entrevistar*

❑ C. No sabe/no responde *🡪 Termine la entrevista y busque a otra persona para entrevistar*

Al finalizar su más reciente cosecha, ¿en dónde vendió sus cultivos? [mercado local, comprador local, cooperativa, etc.] \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Antes de que usted llevara sus cultivos a vender al [insertar lugar o persona a quien vende su cultivo], ¿usted consideró vender su cultivo en algún otro lugar o con otra persona?

❑ A. Sí

❑ B. No🡪 *Marque como No hacedor y continúe en sección B*

❑ C. No recuerda/no responde 🡪 *Termine la entrevista y busque a otra persona para entrevistar*

3. Antes de haber llevado sus cultivos a venderlos al [insertar lugar o persona a quien vende su cultivo], ¿hizo alguna evaluación de los precios que ofrecen en diferentes lugares, mercados o compradores?

❑ A. Sí

❑ B. No🡪 *Marque como No hacedor y continúe en sección B*

❑ C. No recuerda/no responde 🡪 *Termine la entrevista y busque a otra persona para entrevistar*

4. Después de haber comparado precios en diferentes lugares o mercados, ¿le vendió su producto al comprador que le ofreció más dinero?

❑ A. Sí

❑ B. No🡪 *Marque como No hacedor y continúe en sección B*

❑ C. No recuerda/no responde 🡪 *Termine la entrevista y busque a otra persona para entrevistar*

**Tabla de clasificación de Hacedores/No Hacedores**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Hacedores**(todo lo siguiente) |  **No Hacedores**(cualquiera de lo siguiente) | **No Sera Entrevistado/a** (cualquiera de lo siguiente) |
| Pregunta 1 = A |  | Pregunta 1 = B o C |
| Pregunta 2 = A | Pregunta 2 = B | Pregunta 2 = C  |
| Pregunta 3 = A | Pregunta 3 = B | Pregunta 3 = C |
| Pregunta 4 = A | Pregunta 4 = B | Pregunta 4 = C |

**Grupo: ❑ Hacedores ❑ No Hacedores**

**Parte B: Preguntas de Investigación**

(*Autoeficacia/Habilidades Percibidas*)

1. **Hacedores/No Hacedores**: Con su conocimiento, recursos y habilidades actuales, ¿piensa que puede comparar precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

❑ A. Si

❑ B. Posiblemente

❑ C. No

❑ D. No sé

 (*Autoeficacia Percibida*)

**2a. Hacedores**: ¿Qué cosas le **facilitan** poder comparar precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

**2b.** **No Hacedores**: ¿Qué cosas le **facilitarían** comparar precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

(*Escriba todas las respuestas abajo. Ayude a ampliar con “¿Qué más?”*)

(*Autoeficacia Percibida*)

**3a.** **Hacedores**: ¿Qué cosas le **dificultan** poder comparar precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

**3b. No Hacedores**: ¿Qué cosas **dificultarían** comparar precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

(*Escriba todas las respuestas abajo. Ayude a ampliar las respuestas con “¿Qué más?”*)

(*Consecuencias Positivas Percibidas*)

**4a. Hacedores**: ¿Cuáles son las **ventajas** de comparar precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

**4b. No Hacedores**: ¿Cuáles serían las **ventajas** de comparar precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

(*Escriba todas las respuestas abajo. Ayúdele a seguir con “¿Qué más?”*)

(*Consecuencias Negativas Percibidas*)

**5a. Hacedores:** ¿Cuáles son las **desventajas** de comparar precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

**5b. No Hacedores:** ¿Cuáles serían las **desventajas** de comparar precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

(*Escriba todas las respuestas abajo. Ayude a ampliar las respuestas con “¿Qué más?”*)

(*Normas Sociales Percibidas*

**6a.** **Hacedores**: La mayoría de personas que usted conoce, ¿**aprueban** que usted compare precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

**6b.** **No Hacedores**: La mayoría de personas que usted conoce, ¿**aprobarían** que usted comparara precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

 ❑ A. Si

❑ B. Posiblemente

❑ C. No

❑ D. No sé/no puedo decir

(*Normas Sociales Percibidas*)

**7a.** **Hacedores**: ¿Quiénes son las personas que **aprueban** que usted compare precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

**7b.** **No Hacedores**: ¿Quiénes son las personas que **aprobarían** que usted comparara precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

(*Escriba todas las respuestas abajo. Ayude a ampliar las respuestas con “Quien más?” “¿Alguien más en particular?”*)

(*Normas Sociales Percibidas*)

**8a. Hacedores**: ¿Quiénes son las personas que **no aprueban** que usted compare precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

**8b. No Hacedores**: ¿Quiénes son las personas que **no aprobarían** que usted comparara precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

(*Escriba todas las respuestas abajo. Ayude a ampliar las respuestas con “¿Quien más?”, “¿Alguien más en particular?”*)

(*Acceso Percibido*)

**9a. Hacedores:** ¿Qué tan difícil es obtener información acerca de los precios que ofrecen diferentes puntos de compra y mercados? ¿Diría usted que es muy difícil, un poco difícil o no es difícil?

**9b. No Hacedores:** ¿Qué tan difícil sería obtener información acerca de los precios que ofrecen diferentes puntos de compra y mercados? ¿Diría usted que es muy difícil, un poco difícil o no es difícil?

❑ A. Muy difícil

❑ B. Un poco difícil

❑ C. No es difícil

❑ D. No sabe/no responde

(Señales para la acción/Recordatorios)

**10a. Hacedores:** ¿Qué tan difícil es recordar buscar precios en diferentes mercados antes de vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero? ¿Diría usted que es muy difícil, un poco difícil o no es difícil?

**10b. No Hacedores**: ¿Qué tan difícil sería recordar buscar precios en diferentes mercados antes de vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero? ¿Diría usted que es muy difícil, un poco difícil o no es difícil?

❑ A. Muy difícil

❑ B. Un poco difícil

❑ C. No es difícil

❑ D. No sabe/no responde

(*Susceptibilidad/Riesgo Percibido*)

**11.** **Hacedores y No Hacedores**: ¿Qué tan probable es que no consiga que le den el mejor precio por sus cultivos? ¿Muy probable, poco probable, o no es probable?

❑ A. Muy probable

❑ B. Poco probable

❑ C. No es probable

❑ D. No sabe/no responde

*[Severidad percibida]*

**12.** **Hacedores y No Hacedores**: ¿Qué tan grave sería que no consiga que le den el mejor precio por sus cultivos le diera malaria a su bebé?

❑ A. Muy grave

❑ B. Algo grave

❑ C. No es grave

❑ D. No sabe/no responde

 (*Eficacia de Acción Percibida*)

**13. Hacedores y No Hacedores:** ¿Qué tan probable es que le paguen sus cultivos al mejor precio si usted compara los precios de ventas en varios lugares o mercados antes de decidir en donde vender sus cultivos? ¿Muy probable, poco probable, o no es probable?

❑ A. Muy probable

❑ B. Un poco probable

❑ C. No es probable

❑ D. No sabe/no responde

(*Política*)

**14.** **Hacedores y No Hacedores**: ¿Conoce alguna **ley o norma de la comunidad** que influencia su decisión de comparar los precios de ventas en varios lugares o mercados antes de decidir en donde vender sus cultivos?

❑ A. Sí

❑ B. No

❑ C. No sé/No puedo decir

(*Cultura*)

**15. Hacedores y No Hacedores:** ¿Hay reglas culturales o tabús que usted conozca que estén en contra de comparar precios en diferentes mercados y luego vender sus cultivos al comprador que le ofrece más dinero?

 ❑ A. Sí

❑ B. No

 ❑ C. No sabe/No responde

(Ahora le voy a hacer una pregunta que no tiene relación el tema que hemos estado discutiendo)

(*Motivadores Universales*)

**16.** **Hacedores y No Hacedores**: ¿Qué es lo que más desea que suceda en su vida? (Escriba la respuesta abajo)

|  |
| --- |
| **¡Agradezca a la madre por su tiempo!** |