



FORTALECIENDO SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE MERCADOS AGRÍCOLAS

*CIUDAD DE GUATEMALA, GUATEMALA
DICIEMBRE 09, 2022*



Recolección de Información

LUIS F. PALMER



OBJETIVO

Aprender técnicas y estrategias claves para asegurar que la recolección de datos, siendo ésta la parte más crítica de un SIMA exitoso y de excelente desempeño, se lleve a cabo de la mejor forma.



ALCANCE

La recolección de datos es tan clave en la labor de un SIMA, que el fallar en la recolección de datos es fallar en todo el proceso de brindar transparencia en los mercados agrícolas.



Propósito

La recolección de información precisa y oportuna de mercados es la función **esencial** de los Sistemas de Información de Mercados.



Lema de los Reporteros

- ▶ **Recolectar la información**
- ▶ **Recolectarla correctamente**
- ▶ **Divulgarla**

Componentes Claves a Tomar en Cuenta

- ▶ Capacitación
- ▶ Guías o Manuales
- ▶ Un Diccionario Funcional
- ▶ Un Listado (Confidencial) de Contactos
- ▶ Logística y Equipo
- ▶ Cámara Digital y otros aparatos



Importancia de Contar con Información Precisa

- ▶ Juega un papel importante en estabilizar los mercados
- ▶ Ayuda en el flujo de los productos básicos
- ▶ Proporciona información factual sobre suministros, ofertas y precios; al productor, transportista, minorista, empresa de la industria alimenticia o intermediario.



Importancia de Información Precisa, *continuación*

- ▶ Se usan los informes en la industria para desarrollar planes de producción y mercadeo a largo plazo.
- ▶ También se usan para resolver disputas de transporte.
- ▶ Adicionalmente, se usan en litigación entre demandantes.



Técnicas de Recolección de Datos

- ▶ Investigar los precios en el mercado
- ▶ Prestar atención durante las transacciones
- ▶ Hojas de precios (por correo electrónico o fax)
- ▶ Entrevistas (personalmente o por teléfono)

Entrevista Personal

- ▶ Depende del volumen de las transacciones
- ▶ Hay que entrevistar a todo tipo de empresas: grandes, medianas y pequeñas
- ▶ Los intermediarios se deberían entrevistar para indagar qué precios pagaron
- ▶ Para cada producto, hay que recolectar toda la información que se pueda (origen, grado, variedad, tamaño, empaque, color, calidad, precios, etc.)

Traer Valor a Sus Contactos

- ▶ Sea riguroso o exacto
- ▶ Sea extrovertido
- ▶ Esfuércese en hacer una buena primera impresión
- ▶ Demuestre su interés
- ▶ Construya confianza
- ▶ Mantenga la privacidad y la confidencialidad
- ▶ Lleve valor a su contacto

Consideraciones Generales

- ▶ El Supervisor debería asumir responsabilidad total en cuanto a los informes divulgados desde su oficina.
- ▶ Ante una duda razonable sobre la validez de cualquier información de precios, esta debe verificarse antes de incluirla en un informe.
- ▶ Un reportero nunca debe intentar reportar un mercado para cualquier producto, salvo que haya un volumen adecuado de ventas como para brindar un precio representativo.

Consideraciones Generales,

continuación

- ▶ La información sobre ventas y oferta se debe obtener desde al menos tres vendedores. Los precios de parte de los compradores se utilizan para verificar.
- ▶ El rango general de precios debería seguirse inmediatamente por el precio “usual” en los casos donde aplique. El precio “usual” debería basarse en el 51% ó más de las ventas.
- ▶ Hay que buscar la sencillez.

Verificación de la Información

- ▶ El consultar con los compradores diariamente es uno de los mejores métodos para verificar la información.
- ▶ Los compradores de tiendas de cadenas, de la industria alimenticia, y los corredores saben mucho y pueden brindar información valiosa.
- ▶ Los precios que pagan los intermediarios deberían revisarse diariamente.
- ▶ Los inspectores pueden ayudar mucho cuando se trata de factores de calidad y condición que pueden influir en el mercado.

Características de los Reporteros

- ▶ Aciertan al juzgar la naturaleza humana.
- ▶ Evitan actitudes hostiles o autoritarias
- ▶ Saben hasta dónde confiar en sus informantes. Algunos casi siempre dicen la verdad, mientras otros lo hacen solo cuando les sirve o conviene.



Cuidado con Estas Situaciones

- ▶ Generalmente, un intermediario que maneja productos en consignación preferiría que los precios de mercados se reporten “más bajitos”, y así le ayuda a justificar sus “ventas” al productor o transportista.
- ▶ En cambio el individuo que compra el producto para reventa podría preferir que los precios reportados sean un poco más altos, así justificando precios más altos en las ventas a sus clientes.



Cuidado con Estas Situaciones, *continuación*

- ▶ El que maneja productos de alta calidad generalmente preferiría ver reportado el límite superior del rango de precios.
- ▶ En cambio, el que maneja productos de baja calidad preferiría ver reportado el límite inferior.



Cuidado con Estas Situaciones, *continuación*

- ▶ Un intermediario que quiere resolver un reclamo preferiría ver reflejado en los informes un bajón en el mercado si el reclamo es por un atraso, pero un énfasis en precios altos si el reclamo es por daños.



Consideraciones Importantes

- ▶ Los SIMA deben ser imparciales y no pueden dejar que sus informes sean influenciados por intereses creados o por cualquier otro motivo que vaya en contra de las condiciones del mercado.
- ▶ Un reportero está en la obligación de reportar de forma escrupulosa sobre el mercado y las condiciones, sea quien sea que podría beneficiarse o perjudicarse.

Enlaces con la Industria

- ▶ Nadie debe estar en la obligación legal de brindar información a los reporteros de un SIMA. Nuestro servicio como tal se ha construido con base en la cooperación voluntaria de la industria, agencias de transporte, entre otros.
- ▶ La experiencia ha mostrado que la cooperación voluntaria ha servido como método ideal de funcionamiento. Esto implica que hay que mantener relaciones sólidas y cordiales con la industria.

Enlaces con la Industria, *continuación*

- ▶ Es de suma importancia mantener confidencial la información.
- ▶ La industria respeta mucho a un reportero bien informado, pero rápidamente pierde el respeto por un reportero que suelta información de naturaleza confidencial.
- ▶ Es importante estudiar sus contactos en el mercado para obtener toda la información que pueda sobre sus operaciones.
- ▶ Hay que cultivar las relaciones personales con sus contactos.



Algunos factores que pueden entorpecer una adecuada recolección de datos

- ▶ Cambios de personal
- ▶ Capacitación deficiente y/o falta de capacitación
- ▶ Falta de fondos
- ▶ Salarios bajos
- ▶ Horarios



luisf.palmer@gmail.com

Gracias