

Anexo 1 Formato para guía de las entrevistas

Se utilizará la siguiente guía para las entrevistas:

Fecha:

Hora:

Lugar (ciudad y sitio específico):

Entrevistador:

Entrevistado (Nombre, edad, género, profesión, cargo):

Introducción: aquí se explicará el propósito de la investigación, por qué fue elegido parte de la muestra, qué beneficios traerá la investigación para el sector y cómo se utilizarán los datos.

Características de la entrevista: aquí se dejará claro la estructura general de la entrevista y la confidencialidad en el uso de la información. Adicional se expresa que la entrevista será grabada para el posterior análisis de información.

Preguntas: aquí se combinan preguntas generales, estructuradas, para ejemplificar y de contraste buscando encontrar información útil para comprender mejor el problema. Las cuales fueron obtenidas a partir de una “tormenta de ideas” como detalla Hernández, Fernández, & Baptista (2010) y basado en una inmersión inicial en el campo de estudio.

Condiciones para la cooperación (barreras, motivaciones y características socio).

Introducción general: La asociatividad empresarial implica la unión de dos o más personas con un objetivo común que beneficie a todos mejorando su competitividad. Allí se buscan estrategias conjuntas que lleven a la supervivencia de las organizaciones por medio del desarrollo de capacidades que les permitan mejorar el desempeño para responder a las oportunidades o dificultades, incrementar el acceso a recursos y mejorar la eficiencia. En la actualidad, la competencia se viene desplazando de competencia entre empresas a competencia entre grupos de empresas.

- ¿Su empresa tiene un plan estratégico a 5 – 10 años? (si la respuesta es no, se anula la siguiente pregunta) ¿Cree que es más fácil alcanzar los objetivos trazados compitiendo o cooperando con otros productores?
- ¿Cuáles serían para usted las principales motivaciones para buscar formar esquemas asociativos con otros productores de carne de cerdo?
- ¿Cómo cree que podría beneficiarse su empresa de los modelos asociativos?
- ¿Cuáles serían para usted las principales barreras para la formación de esquemas asociativos entre los productores de carne de cerdo?
- ¿Piensa que su negocio puede beneficiarse del “crecimiento armónico” de todos los porcicultores o por el contrario piensa que ellos deberían desaparecer para bien de su negocio? ¿Por qué?
- Entendiendo “crecimiento armónico” como una progresión con equilibrio, proporcionalidad y correspondencia adecuada entre todas las partes involucradas.
- ¿Qué características culturales (valores, creencias, percepciones, etc.), estructurales y estratégicas debería tener un socio estratégico para su empresa?

Cadena de valor (actividades primarias, de apoyo y ventaja competitiva).

- Introducción: La cadena de valor es una herramienta importante para examinar en forma sistemática las actividades que desempeña una empresa en el diseño, producción, mercadotecnia, entrega y apoyo de sus productos o servicios. Al analizar las empresas como un conjunto de actividades de relevancia estratégica se pueden encontrar diferentes oportunidades que permiten optimizar los resultados y obtener ventajas competitivas al centrarse en la búsqueda eficiente de la generación de valor en cada etapa del proceso que el negocio posee.
- Acorde a este gráfico podría decirme, qué debilidades y fortalezas percibe en las actividades de su empresa porcícola.



- ¿Cuáles son los rasgos diferenciadores de su empresa con respecto a los competidores?

Dimensiones de la cooperación.

- Entendiendo que las razones o aspectos para cooperar dependen del sector económico donde jueguen las partes, podría usted indicarme ¿En cuáles de las siguientes áreas deberían cooperar los porcicultores para mejorar su competitividad?

Áreas para cooperar:

- Investigación y desarrollo.
- Compras.
- Comercialización.
- Mercadotecnia.
- Recursos tecnológicos.
- Recursos financieros.
- Recursos humanos.
- Conocimiento.
- Logística.
- Operaciones.
- Calidad.
- Producción.
- Sanidad e inocuidad.

Condiciones del entorno (amenazas y oportunidades).

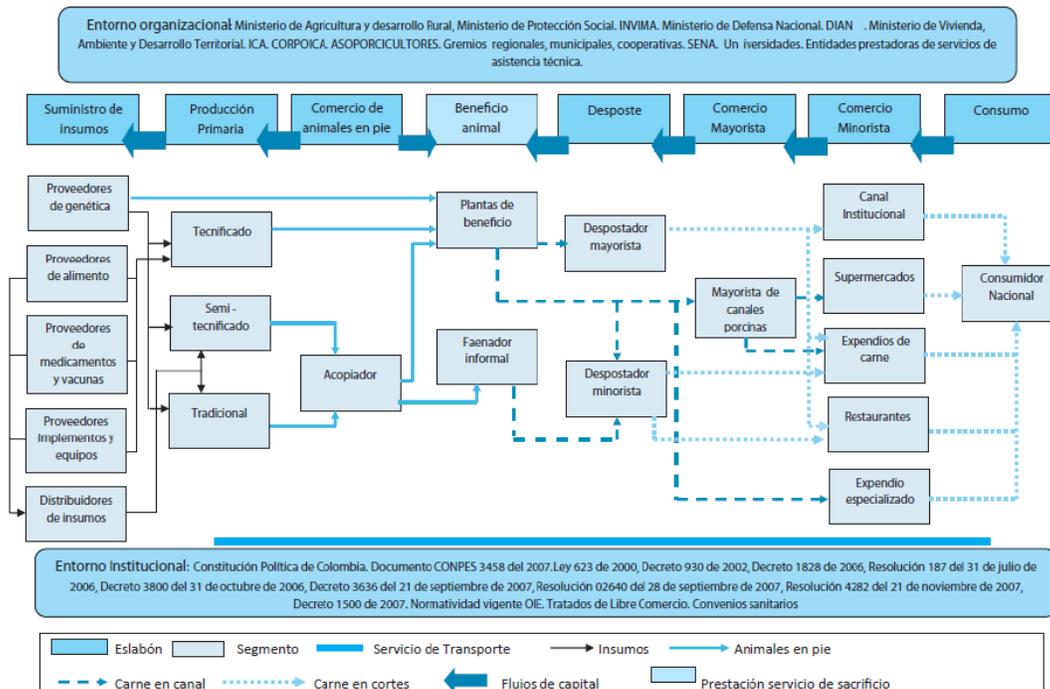
Introducción: El entorno está compuesto por asociaciones, competidores, proveedores, clientes, gobierno, capital humano, capital financiero, marco jurídico, marco cultural, marco tecnológico, universidades, institutos, entre otros. Son todos los factores que rodean externamente a su empresa e influyen directamente en ella.

- Conociendo los agentes que componen el entorno de su empresa podría decirme ¿cómo estos facilitan o dificultan la formación de estructuras asociativas?
- ¿Cuáles piensa que son las principales amenazas y oportunidades que trae el entorno para su empresa porcícola?

Modelos asociativos.

- ¿Piensa usted que es más viable formar modelos asociativos con empresas cercanas geográficamente o es indiferente? ¿Por qué?
- ¿Piensa usted que son viables modelos donde se compita y se coopere al mismo tiempo? ¿Por qué?
- ¿Piensa usted que para que se dé con éxito la asociatividad es requisito que el gobierno promueva y respalde este tipo de iniciativas? ¿Piensa que este tipo de modelos sean exitosos deben ser gestados y coordinados por las asociaciones gremiales existentes?
- ¿Cómo deben configurarse los procesos de liderazgo o de participación entre los integrantes dentro de un modelo asociativo, cree usted que es necesario un gran líder entre los participantes o el liderazgo debe ser compartido?
- ¿Estaría usted dispuesto a divulgar la estrategia y los proyectos de su empresa a aliados estratégicos con el objetivo de complementarse mutuamente y compartir de una mejor manera capacidades?
- ¿Estaría usted dispuesto a pertenecer a un modelo asociativo donde la utilidad, eficacia y supervivencia de su empresa dependa de los demás integrantes del modelo; es decir todos dependen de todos para lograr un éxito colectivo?

- ¿Piensa que son viables los modelos asociativos donde se integren los porcicultores con participantes de otros eslabones de la cadena cárnica porcina? ¿Con cuáles eslabones podrían integrarse y por qué?



Introducción: Una empresa integrada totalmente de forma vertical es la que realiza con sus propios recursos todas las actividades correspondientes a los diferentes niveles de la línea de producción de un determinado producto, desde la consecución de las materias primas hasta la entrega del producto final al consumidor. Existen varios grados de integración y dominio, uno de estos es la “cuasi integración” donde las empresas no poseen el dominio total de sus activos en su cadena de valor, por lo cual se ven obligadas a recurrir a medios que permitan asegurar relaciones estables con proveedores de insumos, transformadores o comercializadores de sus productos.

Otras.

Cierre: se agradecerá por el tiempo brindado y se recuerda nuevamente el carácter confidencial de la información obtenida.

