



**VECO**  
**Mesoamérica**

***GUÍA DE PREGUNTAS ORIENTADORAS***  
***PARA APLICAR EL INSTRUMENTO***

# INDICE DE CONTENIDO

<b>BLOQUE A</b> .....	<b>3</b>
GUÍA DE PREGUNTAS PARA EL PASO 1: .....	3
GUÍA DE PREGUNTAS PARA EL PASO 2: .....	4
GUÍA DE PREGUNTAS PARA EL PASO 3: .....	5
GUÍA DE PREGUNTAS PARA EL PASO 4: .....	5
GUÍA DE PREGUNTAS PARA EL PASO 5: .....	6
GUÍA DE PREGUNTAS PARA EL PASO 6: .....	6
<b>BLOQUE B</b> .....	<b>7</b>
GUÍA DE PREGUNTAS PARA EL PASO 7, 8 Y 9: .....	7
<b>BLOQUE C</b> .....	<b>8</b>
GUÍA DE PREGUNTAS PARA EL PASO 10:.....	8
GUÍA DE PREGUNTAS PARA EL PASO 11:.....	9
GUÍA DE PREGUNTAS PARA EL PASO 12:.....	9
<b>BLOQUE D</b> .....	<b>10</b>
GUÍA DE PREGUNTAS PARA EL PASO 13:.....	10
GUÍA DE PREGUNTAS PARA EL PASO 14:.....	10

# GUÍA DE PREGUNTAS ORIENTADORAS PARA APLICAR EL INSTRUMENTO

## BLOQUE A

### Guía de preguntas para el paso 1:

**PASO 1: Identificamos la base social, es decir, cuántos están integrados a la organización gremial donde se inserta la cooperativa (esta es la Organización Económica: OE). ¿Cuántas familias están integradas o son influenciadas por la organización gremial?**

1. ¿Cómo ha sido el crecimiento de afiliados/as y productores/as influenciados por la organización social (El Gremio)?
2. ¿Hay aumento de socios, beneficiando, influenciados a través de los años, en qué velocidad se ha crecido, cómo valoran esa velocidad de crecimiento?
3. ¿Cuál es el peso de la participación de mujeres en la organización?
4. ¿La organización no crece, está en el mismo número de familias de hace 5, 10 años?
5. ¿Hay menos familias integradas que antes, cuál es la causa de una u otra situación?

## Guía de preguntas para el paso 2:

**Paso 2: Identificamos el territorio económico de inserción, es decir, el número de familias de pequeños/as y medianos/as productores/as (PyMP) que hay en ese territorio donde está la cooperativa (OE) y donde está también la organización gremial. ¿Cuántas familias con estas características hay en el territorio?**

Sobre el promedio de tierra por familia podrían valorar:

1. ¿Ha habido aumento o disminución de este promedio en las familias vinculadas a la organización?
2. ¿A qué se deben estos cambios?
3. ¿Han habido proyectos para que nuevas familias sean propietarias de tierras, mediante financiamiento y otras formas?
4. ¿Hay procesos de contra reforma agraria en el territorio?
5. ¿Hay procesos de entrega de tierras a nuevas familias?
6. ¿Cómo es el proceso de herencias de tierras?
7. ¿Cómo es el acceso de las mujeres a la tierra?
8. ¿Las propiedades están a nombre de la esposa y del esposo, o solo a nombre del varón?
9. ¿Cuáles son los cambios más importantes observados por los dirigentes en el tema de la tenencia de la tierra?

Los datos encontrados con relación a la organización social (El Gremio)

1. ¿Qué peso tiene la organización en el territorio?
2. ¿Hemos crecido, disminuido ó aumentado nuestra influencia en los últimos 5 años?
3. ¿Qué importancia tiene la organización en el rubro?
4. ¿Cuánto podemos crecer y en qué zona, es posible hacerlo?
5. ¿Para usted como dirigente, como técnico o como gerente de la cooperativa por qué es importante que esta información sea conocida?
6. ¿Para usted como socio de la cooperativa para qué les puede servir esta información?
7. ¿En qué momento podrían usar esta información? etc.

### Guía de preguntas para el paso 3:

**Paso 3: Identificar la organización económica (OE):** en este caso la Cooperativa, Asociación, Central de Cooperativas o Unión de Cooperativas, entre otras. ¿Cuántas familias forman parte de la cooperativa?

1. ¿Qué peso tiene la cooperativa en el territorio?
2. ¿Hemos crecido, disminuido o aumentado nuestra influencia en los últimos 5 años?
3. ¿Cuál es el peso de la participación de las mujeres en la Organización Económica, en asociados y en las estructuras de dirección?
4. ¿Qué importancia tiene la cooperativa en el rubro?
5. ¿Cuánto podemos crecer, y en qué zona, es posible hacerlo?
6. ¿Hay lazos/vínculos o posibilidades de colaborar con otras cooperativas (Organizaciones Económicas) del territorio económico?
7. ¿Qué importancia tiene la organización económica en el espacio geográfico identificado (El territorio) y para la Organización Social (El Gremio)?

### Guía de preguntas para el paso 4:

**Paso 4: Identificar las otras OE (Cooperativas, asociaciones, centrales y otras formas asociativas de productores/as con gestión económica) de la base social, es decir que forman parte del gremio.**

1. ¿Qué peso tienen estas cooperativas en el territorio?
2. ¿Han crecido, disminuido ó aumentado su influencia en los últimos 5 años?
3. ¿Qué importancia tienen estas cooperativas en el rubro?
4. ¿Posibilidades de colaborar entre las cooperativas (Organizaciones Económicas) del territorio económico?

## Guía de preguntas para el paso 5:

**Paso 5: Identificar a las empresas (Individuales, asociativas y/o Corporativas, etc.) de la competencia en el TE. Es decir las corporaciones (empresas) de la competencia (CC) de la Organización Económica (Cooperativas) en el TE.**

1. ¿En qué situación nos encontramos en relación a la competencia?
2. ¿Es posible romper y entrar a la cobertura que ellos tienen?
3. ¿Será posible una alianza o colaboración con ellos?
4. ¿En qué se podría colaborar?
5. ¿Qué valor agregado tendría esta colaboración?
6. ¿Tiene sentido esta colaboración para la proyección futura de la organización económica?
7. ¿Tiene el gremio un papel en establecer estas alianzas o colaboraciones?
8. ¿Tenemos todavía espacios disponibles para intervenir (segmento de mercado disponible)?

## Guía de preguntas para el paso 6:

**Paso 6: Identificar la demanda potencial. ¿Quién compra nuestro producto dentro y fuera del territorio?, ¿cómo ha sido el crecimiento de la demanda, nuestra y de la competencia?**

1. ¿En qué situación nos encontramos en relación a la demanda potencial?
2. ¿Es posible satisfacer parte de la demanda potencial?
3. ¿Qué tanto de la demanda potencial podríamos satisfacer?
4. ¿cuáles son los obstáculos para satisfacer esa parte de la demanda potencial?

## BLOQUE B

### Guía de preguntas para el paso 7, 8 y 9:

**Paso 7:** Conocer los datos de los diferentes productos ofertados por la cooperativa (Organización Económica), para analizar su peso en relación al volumen y en relación a lo que generan en ingresos, a esto se le llama cuantificar mezcla de productos ofertados por la cooperativa.

**Paso 8:** Identificar los costos de la operaciones de la cooperativa (OE) con estos productos, incluyendo los gastos administrativos.

**Paso 9:** Proyección de los resultados económicos considerando diferentes opciones o situaciones en el futuro.

1. ¿Por qué algunos productos tienen mucho peso en cantidades comercializadas y poco peso en valores comercializados?
2. ¿Qué importancia tiene analizar dónde está concentrado el mayor peso de los costos de manejo en cada rubro?
3. ¿Será posible disminuir estos costos?

#### Con esta información nos podemos preguntar:

1. ¿Cuál es el producto más importante?
2. Podemos reflexionar si tendríamos que salirnos de x ó y rubro,
3. Podríamos preguntarnos si ¿vale la pena incrementar las ventas de uno u otro rubro? y
4. ¿qué impacto tendrá en los ingresos o en las necesidades de capital de trabajo?

## BLOQUE C

### Guía de preguntas para el paso 10:

**Paso 10:  
Matriz de  
Servicios  
Sociales  
Adicionales.**

#### **Con el público consumidor:**

1. ¿Publicitamos/informamos a los clientes sobre los servicios sociales y ambientales que la organización económica brinda?
2. ¿Están los clientes dispuestos a pagar un sobre-precio por estos servicios?
3. ¿Realmente son vistos por los clientes como un valor agregado?
4. ¿Se puede pensar en estrategias para valorizar estos servicios?

#### **Con el Estado y el sector Privado empresarial:**

1. ¿Informamos al Estado/sector privado sobre estos servicios?
2. ¿El sector privado en el marco de sus programas de Responsabilidad Empresarial que promueven estarían dispuestos para pagar un precio mayor por el producto, por estos servicios?
3. ¿El Estado y/o sector privado empresarial lo visualizan como un valor agregado o qué es lo que pasa?
4. ¿Se puede pensar en estrategias para valorar estos servicios?
5. ¿Puede jugar un papel la organización social (Gremio), para lograr esta valorización, cómo puede hacerlo?

#### **Otras preguntas:**

1. ¿Qué podemos hacer para que se reconozcan estos valores agregados?
2. ¿Para qué nos es útil valorar, cuantificar y tener esta información, qué es lo que nos permite?
3. ¿Cómo podemos aprovechar más esta información?
4. ¿Qué uso le podemos dar cuando recibimos una visita de otra organización, cuando nos reunimos con las autoridades, cuando vamos a eventos etc.?

### Guía de preguntas para el paso 11:

**Paso 11: Construir la línea de tiempo de la gestión estratégica de la Cooperativa (OE) y de su relación con su GREMIO (la base social).**

1. ¿Qué criterios se quiere considerar para decidir si un hecho es importante para determinar estrategias? (pueden ser aspectos que afectan positiva o negativamente).
2. ¿Pueden detectar los acontecimientos claves en la toma de decisión económica y organizativa, siempre en función de una estrategia definida de logros de la organización económica?
3. Si hay una organización económica que tiene un buen acceso al mercado, que tiene buenos resultados económicos, ¿pueden analizar la relación de esta organización económica con la organización Gremial? ¿cuál fue el papel de la organización Gremial en este buen resultado económico? ¿si la organización gremial no tuvo un papel en esto, ¿cuál es entonces el papel de la organización política?
4. Si la organización económica tuvo buenos resultados económicos, ¿cuál ha sido su estrategia?

### Guía de preguntas para el paso 12:

**Paso 12: Identificar la estrategia de gestión en las cadenas de valor de los productos en mención.**

5. ¿Cuál es la estrategia que está dando los mejores resultados para posicionarse mejor en los eslabones de la cadena?
6. ¿Cuáles han sido las estrategias más complicadas para implementarlas y por qué?
7. ¿Qué papel ha jugado la organización social (Gremio), en los éxitos de sus estrategias de mercado? ¿Han recibido apoyo, en qué ha consistido?
8. ¿Si no han recibido apoyo a qué se debe, qué le recomiendan a su organización social (Gremios)?
9. ¿A partir de estas estrategias han identificado aliados, quiénes son?, qué resultados han tenido con esas alianzas?

## BLOQUE D

### Guía de preguntas para el paso 13:

**Paso 13: Características organizativas y económicas de otras cooperativas y entidades (OEs) de servicios afines.**

1. ¿Para qué sirve realizar esta caracterización?
2. ¿Para qué me sirve esta información?
3. De lo que conocen de estas otras cooperativas, ¿creen que pueden aportar a ustedes para que se posicionen mejor en los eslabones de la cadena en los que están? ¿Por qué creen que les aportaría?

### Guía de preguntas para el paso 14:

**Paso 14: Construir una propuesta de gestión para las alianzas con otras organizaciones – Plan de gestión económica.**

Para la organización:

1. ¿Cuáles serían los riesgos de esta alianza?,
2. ¿El balance de esta alianza sería positivo? ¿Por qué?
3. ¿Cuál sería el papel de la organización social para el establecimiento de esta alianza?