Herramienta F1.E2.d.H2. Entrevista semiestructurada (empresas locales)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nombre de la empresa: |  | | |
| Sector: |  | | |
| Nombre de la persona entrevistada: |  | | |
| Cargo en la empresa  *(Propietario/a, director/a, encargado/a...)* |  | | |
| Sexo: |  | Edad estimada (*años*): |  |
| Número(s) de teléfono:  *Incluir: +(prefijo país) número(s)* | +( )\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | |
| Entrevistador/a: |  | | |
| Fecha: |  | | |

## Propósito

## *Indique qué tipo de información se espera obtener de esta entrevista.*

## Duración

## *No debería prolongarse más de una hora*

## Introducción

* Presentación del equipo.
* Presentación de las personas que asisten a la reunión.
* Explique el propósito de esta identificación y las zonas de trabajo.
* Explique lo que haremos en esta sesión y cuánto tiempo llevará.
* Explique cómo se usarán los resultados (confidencialidad: en el informe final no aparecerá ningún nombre).
* Invite a las personas asistentes a un taller o sesión de feedback al final de la identificación.
* Reparta la lista de participantes.

Datos de la empresa

|  |
| --- |
| ¿Cuándo abrió este negocio? |
| ¿Cuántas empresas (de este mismo sector) hay en esta (ciudad, pueblo...) aproximadamente? ¿Diría que son del mismo tamaño, más grandes o más pequeñas? ¿Se encuentran agrupadas por sector (en el mismo lugar) o están dispersas? |
| ¿Forma usted parte de un sindicato o asociación de comerciantes/empleadores?  En tal caso, ¿de cuál? ¿Cuántas empresas forman parte? |
| ¿Recibe algún apoyo financiero? ¿Tiene algún crédito/préstamo? |
| Perfil del personal |
| ¿Cuántos empleados/as tiene la empresa? |
| ¿Qué tipo de puestos diferentes hay en la empresa? (manufactura, distribución, transporte, entrega, mantenimiento, etc.) |
| ¿En su empresa trabajan personas que formen parte del grupo o grupos destinatarios? ¿Por qué motivo, o por qué no?  *Registrar la información de cada sector y grupo o grupos destinatarios separadamente y desglosando por género.* |
| ¿A qué dificultades se enfrenta el grupo o grupos destinatarios?  *Registrar la información de cada sector y grupo o grupos destinatarios separadamente y desglosando por género.* |
| ¿Cuántas mujeres trabajan en su empresa? ¿Por qué? ¿Por qué no? |
| ¿A qué dificultades se enfrentan las mujeres empleadas? (solteras/casadas, con familia, otras) |
| ¿Qué jornal/salario tienen sus empleados/as? (Diferencias: hombre/mujer) (unidad: día/semana/mes) |
| ¿En algún momento concreto del año necesita contratar más personal? |
| ¿Su negocio se realiza en casa, o alguna parte del proceso de producción se realiza (o se podría realizar) desde casa? |
| Si tuviera que contratar a alguien para su empresa, ¿cuál sería el perfil ideal?  *Hombre/mujer, rango de edad, estado civil, educación, otros* |
| ¿La empresa acepta aprendices? ¿Ofrece formación en la empresa a su personal? |
| Demanda de empleo. Competencias |
| ¿Cómo se entera la gente de que hay una vacante en su empresa? *(p. ej. anuncios en prensa local, redes sociales, familia, amistades, boca a boca, etc.)* |
| ¿Qué competencias busca cuando contrata a nuevos empleados/as?  *Describir brevemente las competencias básicas, técnicas, transversales, etc. que se esperan de un nuevo empleado/a para trabajar en la empresa.* |
| ¿Resulta complicado encontrar trabajadores/as con esas competencias? ¿Qué competencias específicas son las más difíciles de encontrar? ¿Por qué? ¿Cómo resuelve esa dificultad? |
| Ventas |
| ¿Quiénes son sus principales compradores/clientes?  *Personas u hogares, pequeños negocios/comercios, grandes empresas, instituciones públicas o privadas, otros...* |
| ¿Cuáles son los (5) productos/servicios que más vende a lo largo del año? ¿Quién le abastece las mercancías (desde dónde)? |
| ¿Cuáles son los (5) productos/servicios que más vende en temporadas concretas (eventos/fiestas, cosecha...)? ¿Quién le abastece las mercancías (desde dónde)? |
| ¿Qué productos/servicios que usted no puede cubrir piden más los clientes/la población? |
| ¿Por qué motivo no puede ofrecer esos productos/servicios?  *Son demasiado caros, no están disponibles en el país o la región, costes de transporte, otros* |
| ¿Los productos que no puede ofrecer son de temporada o se demandan durante todo el año? |
| ¿Qué bienes (equipamiento, herramientas, suministros) o servicios que le ayudarían a gestionar mejor su empresa no puede usted encontrar en la zona? |
| ¿Por qué motivo no puede conseguir esos equipamientos o servicios?  *Son demasiado caros, no están disponibles en el país o la región, costes de transporte, otros* |
| Crecimiento del sector |
| ¿Puede citar algunos desafíos a los que se enfrenta al llevar este negocio?  *(Competencia/saturación del mercado; competencias del personal; falta de equipamientos; acceso limitado al mercado de abastecimiento/suministros (compras); precios de abastecimiento/suministros; falta de suministros; transporte; servicios financieros; capacidad adquisitiva de los miembros de la comunidad; normativas, etc.)* |
| ¿Tiene planes para su empresa?  *(Ampliación: contratación de personal; reducción: despido de personal; diversificación: añadir diferentes productos o servicios; introducirse en un sector nuevo; abrir un nuevo tipo de servicio, etc.)* |
| Si está pensando en ampliar/contratar/diversificar, ¿cuáles serían los principales desafíos?  *(Habilidades/competencias del personal; equipamientos; acceso a un mercado limitado de abastecimiento; precios de compra; transporte; servicios financieros; capacidad adquisitiva de los miembros de la comunidad; normativas, etc.)* |

## Final

* Preguntar si nos recomienda entrevistar a alguna persona clave
* Manifestar agradecimiento
* Repetir cómo se usarán los resultados
* En caso de no recibirlos en el momento, asegurarse de obtener los documentos solicitados para el estudio de documentación (información secundaria).