Apuntes de la entrevista a la empresa Fashion Sport

**Entrevistadores:** Juan Pablo Marín González.

Andrés Felipe Sánchez Henao.

Jaime Alejandro Zuluaga Gómez.

Dagoberto Murgueito Ávila.

**Persona encuestada:** Luz Eneida González Rojo.

**Cargo en la empresa:** Propietaria.

**Fecha de encuesta:** 27 / 05 / 2021

**Propósito de la encuesta:**

La empresa Fashion Sport ha solicitado un proyecto enfocado a la digitalización de algunos de sus procesos. Por esta razón el grupo de trabajo se ha reunido con la propietaria de la empresa para entrevistarla y de esta forma comenzar con la recolección de requerimientos.

La entrevista conlleva preguntas sobre la estructura de la empresa, metodologías de trabajo y sobre las peticiones para el proyecto a realizar.

A continuación, se muestran las preguntas realizadas y sus respectivas respuestas.

1. **¿En qué rama o ramas de la economía se encuentra la empresa?**

R/ La empresa hace parte del sector textil y de confección.

1. **¿Cómo está organizada la empresa?**

R/ La empresa cuenta con distintos departamentos, estos son: departamento administrativo, departamento de producción, departamento financiero y departamento de comercio. De los cuales, los distintos trabajadores poseen puestos o cargos, estos cargos se dividen entre: representante legal, secretaria administrativa, jefe de producción, confeccionistas y vendedores.

1. **¿Cuál es la misión y visión de la empresa?**

R/

* Misión: enfocados en un universo sport wear que al agruparse con el jean wear expresa lo funcional y cómodo con chompas, camisetas y jeans, logrando satisfacer las necesidades de hombres y mujeres, para lo cual se apoya en nuevas tecnologías y un equipo humano idóneo y comprometido con la satisfacción de nuestros clientes que son nuestra razón de ser.
* Visión: Ser una empresa posicionada en el mercado nacional con nuestra propia marca, con proyección al mercado internacional, continuando con la tradición de excelente calidad y diseños innovadores, logrando mayor cobertura del mercado garantizando la satisfacción de nuestros clientes.

1. **¿Cómo opera realmente la empresa y cuáles procesos pasa la materia prima hasta venderse como un producto final?**

R/ Como primer paso para producir una colección de mercancía se hacen los diseños de las prendas en cuestión, tras esto se busca y adquiere la materia prima e insumos, en base a esto se cotizan las prendas, posteriormente se realizan los cortes de la tela y se llevan las distintas partes a la zona de estampación o bordado según corresponda, más tarde se confeccionan las prendas y como último paso, se comercializan.

1. **¿Cuáles políticas, prácticas, estrategias y tácticas se encuentran en vigor actualmente?**

R/ La empresa ha adquirido algunas estrategias con el paso del tiempo y las prácticas más comunes son:

* Estudios de mercado.
* Búsquedas de proveedores.
* Innovación de diseños.
* Estrategias de financiación.
* Búsquedas de clientes.

1. **¿Cuáles son las preferencias de la administración, cómo es el reglamento interno?**

R/ Entre las preferencias por parte de la propietaria de la empresa están la supervisión de los procesos, para que no haya cuellos de botella que puedan entorpecer el funcionamiento de la empresa.

El reglamento interno está expuesto a la vista de los empleados y del personal de la empresa para su cumplimiento. El reglamento se enfoca en promover un clima laboral que favorezca al personal y los procesos productivos.

1. **¿Cómo se ha desempeñado la empresa en el pasado y cómo se desempeña en la actualidad?**

R/ Tras 18 años de experiencia en el mercado, la empresa ha pasado por diferentes transformaciones, desde el recurso humano, clientela e innovación de producto. Ha pasado de realizar todos los procesos de producción a tercerizar parte de estos. Aún así la empresa se ha sostenido en el mercado y a su vez se ha aventurado con la producción de prendas diferentes, logrando llegar a un público más amplio.

1. **¿Quiénes son los participantes de la empresa?**

R/ Las personas que participan de esta empresa son: los socios, los dueños y el equipo de empleados.

1. **¿Quiénes son los competidores de la empresa?**

R/ La empresa sostiene competencia con otras empresas que realizan productos similares.

1. **¿Cuáles leyes y reglamentos gubernamentales se aplican a la empresa, y cómo?**

R/ Dentro de la normatividad de la DIAN, la empresa presenta declaración de renta, facturación digital, industria y comercio, y cámara y comercio. Además, se acoge a normas como: normas de etiquetado, registro de marca.

1. **¿Cómo se definirá el sistema para el que se va a planear?**

R/ El sistema que la empresa solicita es una página web versátil, dónde se pueda comercializar los productos de manera fácil y segura para los compradores. Por otra parte, el aplicativo debe permitir el manejo de inventario y de ventas hechos desde la misma sede principal.

1. **¿Cómo se maneja el sistema de inventario en la empresa?**

R/ El inventario de la empresa se hace 4 veces al año y durante los periodos de tiempo entre los conteos físicos, se actualiza la base de datos según los datos de producciones entrantes y ventas.

1. **¿Se utiliza el manejo de financiación?**

R/ Sí, hay financiaciones para la empresa por parte de entidades bancarias y para los clientes a través de créditos directos.

1. **¿Qué regula el sistema de financiación?**

R/ La financiación se lleva a cabo cuando clientes mayoristas por épocas pico de venta realizan compras extraordinarias, las cuales requieren mayor inversión. Cuando el cliente realiza las compras y pagos de la mercancía, se cancelan los créditos. Estos créditos tienen plazos de 30, 45 o 60 días

1. **¿Cómo es el sistema de mercadeo (créditos, promociones, etc)?**

R/ Hay productos líderes los cuales son constantes en la tienda, otros novedosos por épocas especiales y promociones para productos de poca rotación. Hay dos tipos de clientes, los mayoristas que pagan a crédito y los de detal que realizan sus compras de contado.

1. **¿Existen estrategias de marketing que utilice la empresa?**

R/ La empresa cuenta con estrategias de marketing que corresponden a:

* Los vendedores de la empresa suelen salir a las calles a hacer estudios de mercado.
* Constantemente se realizan entrevistas con los clientes mayoristas para conocer las distintas opiniones de los consumidores.
* Asistencia a los shows rooms de los proveedores de materias primas e insumos.
* Se hacen muestras de la mercancía por redes sociales como WhatsApp, Facebook y Instagram.
* Publicidad en revistas.