

## ANEXO 1

### Cuestionario de preguntas base (Entrevista)

**Tipo de entrevista:** Entrevista Semiestructurada

**Objetivo:** Percibir la opinión que tiene la señora María Ruth Univio dueña y administradora del local comercial de razón social “Insumos Ana” el cual se dedica a la compra y venta de insumos para confección, con el fin de conocer a profundidad las problemáticas de los procesos que intervienen en la organización y que posibilitan su funcionamiento.

Nombre de la organización: \_\_\_\_\_

Persona entrevistada: \_\_\_\_\_

Cargo y/o Departamento: \_\_\_\_\_

### BANCO DE PREGUNTAS:

#### Propietaria

1. ¿Cuánto tiempo lleva el negocio?, ¿Quién fue el/la fundador(a), ¿Es su primer negocio?
2. ¿Qué le llevó a tener este negocio? ¿Cuál fue su objetivo para crearlo?
3. ¿Le gustaría tener otro emprendimiento?, ¿Tiene en mente alguno? Descríbalo.
4. ¿Por qué decidió crear este negocio?
5. ¿Qué ha sido lo más difícil de atender en el negocio?
6. ¿Esta es su única fuente de ingreso o tiene otra? Descríbala.
7. ¿Este es un negocio familiar?, ¿Quién más lo integra?
8. ¿Qué es lo que más le gusta del negocio?
9. ¿Cuáles son los planes a corto y mediano plazo con el negocio?
10. ¿Tiene relación este negocio con su vida profesional?

#### Negocio

11. ¿Cuál es la actividad del negocio? ¿Qué hace el negocio?
12. ¿Cuál es su cargo?, ¿Cuáles son sus responsabilidades?
13. ¿Cuántos colaboradores tiene el negocio?

14. ¿De qué forma hizo difusión de su negocio? ¿Cómo lo dio a conocer?
15. ¿Qué de diferente tiene este negocio a otros que hacen lo mismo?
16. ¿Tiene conocimiento y dominio de la computadora?
17. ¿Qué herramientas de software se usan en el negocio?
18. ¿Sabe que es un sistema de información?
19. ¿En qué formas se almacena la información en el negocio?
20. ¿Cómo considera usted la forma en que actualmente se maneja la información del negocio?
21. ¿Actualmente el negocio cuenta con algún tipo de sistema de información?
22. ¿Quiénes son sus clientes?
23. ¿Qué productos venden?
24. ¿Cuáles son los productos que más venden?
25. ¿Cómo es el proceso de venta de un producto?, descríbalos.
26. ¿De qué forma registran las ventas que realizan?
27. ¿Cómo hacen la facturación de las ventas?
28. ¿Cuáles son los canales de ventas, es decir, por donde venden los productos?
29. ¿Cuál es el valor aproximado de ventas anuales en el negocio?
30. ¿Cómo es el proceso de compra de los productos que venden?, detállelo.
31. ¿Cómo llevan el control del inventario del negocio?
32. ¿Tienen registro de los proveedores a los que compran los productos?
33. ¿Llevan algún control de los precios que entregan los proveedores?
34. ¿Cuáles son los principales riesgos que identifican en el negocio?
35. ¿Cuáles han sido los logros más importantes del negocio?
36. ¿Qué es lo más difícil que le ha tocado vivir en el negocio?
37. ¿Qué le hace falta a su negocio para ser más próspero y exitoso?
38. ¿Existe un presupuesto bien elaborado?
39. ¿Se cuenta con los recursos necesarios para operar el negocio?
40. ¿Se sabe cuánto se gasta y el costo total de mantener el negocio?

41. ¿Los procesos son adecuados o necesitan redefinirse?
42. ¿Puede medir grado de satisfacción de los clientes que atiende?
43. ¿Cuál es el nivel tecnológico del negocio? ¿es suficiente o insuficiente para el desarrollo de las actividades de este?
44. ¿El negocio dispone de estadísticas?
45. ¿Tiene el negocio catálogos, manuales de uso, especificaciones técnicas de sus productos, folletos, etc? ¿Cómo se dan a conocer los productos y precios?
46. ¿Cuáles serían las metas y objetivos principales que se busca cubrir con un sistema de Información en su negocio, a través del uso de tecnología?
47. ¿Cuáles son los procesos que considera medulares en cuanto al manejo de información en su negocio?
48. ¿Cuáles son las ventajas que identifica con la instauración de los sistemas de información?
49. ¿Implementaría un sistema de información en su negocio?
50. ¿Cuáles de los procesos del negocio automatizaría a través del sistema de información?