

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR
FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS APLICADAS



INGENIERÍA EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN

SISTEMAS DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL

Entrevistas

ING. NORALMA YANEZ

SEMESTRE: 10MO – P1

FRANCISCO CUMBAL

JEFFERSON JACOME

JONATHAN VARGAS

09/05/2025

2025-2025



Entrevistado 1: BODEGUERO

¿Cómo se lleva actualmente el control de inventario en bodega?

Manual

¿Qué productos suelen agotarse con mayor frecuencia en temporada alta?

Los productos que suelen agotarse con mayor frecuencia varían según la estación. En invierno es el plástico y en verano la manguera.

¿Se realiza algún tipo de previsión o planificación de inventario por temporada?

Sí, se almacena más material previo a las temporadas.

Ejemplo: si normalmente se debe tener 200 rollos semanales, en altas temporadas se procura tener ya sea 300 o 400 rollos.

¿Qué dificultades encuentras para mantener el inventario abastecido en los momentos de mayor demanda?

Algunos proveedores no cumplen plazos o tienen stock limitado cuando más los necesitamos.

¿Cómo se maneja el reabastecimiento cuando un producto se agota?

Si el proveedor principal no cubre con el requerimiento, se busca a más proveedores que logren mantener un stock prudente.

¿Qué mejoras propondrías para optimizar el flujo de productos en bodega?

Promociones.

¿Considera que se deba automatizar el proceso de inventario?

Sí, es una buena alternativa para el negocio.

Entrevistado 2: ADMINISTRACIÓN

¿Cómo se realiza la planificación de compras para el inventario?

Los lunes se realiza una revisión de productos vigentes.

¿Existe un registro histórico de ventas por mes o por temporada?

Existe a partir del 2022.

¿Qué herramientas utilizan actualmente para tomar decisiones sobre qué productos reabastecer?

Herramientas digitales no se utilizan.

¿Qué tan seguido se revisa la rotación de productos?

Semanalmente.

¿Ha habido pérdidas por productos vencidos o deteriorados?

No.



¿Se cuenta con presupuesto flexible para abastecimiento según demanda?

Sí, se cuenta con presupuesto para casos donde se requiera abastecerse de más producto.

¿Qué estrategias consideran que se podrían implementar para anticiparse a la alta demanda?

La estrategia más eficaz es abastecerse de más producto, incluso de proveedores ocasionales, y eso se realiza actualmente.

Entrevistado 3: ENCARGADO DE VENTAS

¿Cuáles son los productos más solicitados en temporada alta?

La demanda del producto es según la estación. En invierno es la manguera y en verano el plástico. El accesorio tiene una demanda constante.

¿Han identificado meses de mayor y menor venta?

Sí, pero no es persistente.

¿Reciben retroalimentación frecuente de los clientes sobre disponibilidad de productos?

Pregunta sin respuesta registrada.

¿Qué acciones se toman cuando un cliente no encuentra lo que busca?

Tratar de llegar a un acuerdo de entrega, para poder conseguir el material requerido.

¿Consideras que el inventario actual responde adecuadamente a la demanda del mercado?

Sí.

¿Cómo podrían mejorar la comunicación entre ventas y bodega para evitar quiebres de stock?

Automatizar procesos.

¿Qué propuesta concreta harías para mejorar la planificación de ventas y disponibilidad de productos?

Tener un sistema que arroje información concreta sobre las ventas realizadas y tener reuniones mensuales para la toma de decisiones.