

FORMULARIO DE ENTREVISTA

NOMBRE DEL ENTREVISTADO	Fabio A. Ceballos – Gloria Cano	CARGO	Socios Mayoritarios		
ENTREVISTADOR	Maria Juliana Ceballos Cano				
FECHA DE LA ENTREVISTA	10-04-2024	HORA DE INICIO DE LA ENTREVISTA	08:00 a.m	HORA DE FINALIZACIÓN DE LA ENTREVISTA	9:00 am

DESCRIPCIÓN DE LA ENTREVISTA
La entrevista tiene como fin lograr un entendimiento claro de la empresa Inversiones Servipiscinas SAS, con el fin de desarrollar la misión y la visión de la empresa.

PREGUNTAS MISIÓN	
¿Cuál es la necesidad a la que está dando respuesta la organización?	La empresa se dedica a la venta, distribución e instalación de equipos para piscinas, jacuzzis y todo tipo de zonas húmedas,
¿Quiénes son los clientes?	La empresa cuenta con dos tipos de clientes, los clientes mayoristas quienes son empresas de arquitectura y construcción, e instaladores que se dedican al diseño, la construcción y mantenimiento de las zonas húmedas, y otro de nuestros clientes son los usuarios finalistas, que quieren que seamos nosotros los que hacen la instalación de sus equipos
¿Cuáles son los principales productos o servicios?	Los productos principales son los accesorios para las piscinas y jacuzzis, sin embargo también se realizan diseños hidráulicos para todo tipo de zonas húmedas, se realizan mantenimientos en general.
¿Dónde compete la empresa?	La empresa tiene como sede la ciudad de Medellín, y somos fuertes en el departamento de Antioquia, sin embargo, podemos llevar nuestros servicios a nivel nacional.
¿Es la tecnología un interés primordial en la empresa?	La tecnología es muy importante para nosotros, ya que el mantenemos actualizados en los nuevos equipos es primordial para mantenemos en la vanguardia.
¿Trata la empresa de alcanzar objetivos económicos?	Es uno de nuestros principales motores, pero no el principal, siempre debe existir un equilibrio entre el bienestar de nuestros trabajadores, la rentabilidad de la empresa y la inversión en nuevas tecnologías.
¿Cuál es la competencia distintiva de la empresa o su principal ventaja competitiva?	La principal ventaja competitiva es nuestro conocimiento y experiencia adquiridos en 25 años en el mercado, de igual manera los equipos con los que contamos.
¿Se preocupa la empresa por asuntos sociales, comunitarios o ambientales?	La empresa en su actividad no genera gran impacto ambiental, social o comunitario, sin embargo, participamos en jornadas de asistencia a la comunidad, apoyamos familias de escasos recursos en su supervivencia. E incitamos a nuestros empleados a que participen en causas que sean de su interés, donando horas laborales...
¿Considera que los trabajadores son la principal fuente de éxito empresarial?	Claro que si, los trabajadores tienen las habilidades necesarias para ejecutar las actividades, además del conocimiento, podemos decir que contamos con el mejor personal que podríamos tener.
VISIÓN	
¿Cuáles son los límites (de tiempo, geográficos, sociales) de la visión?	Los limites en tiempo sería a 2030 y geográficamente, queremos llegar a ser líderes en el mercado nacional.
¿Cómo sabrá que ha sido exitosa?	Cuando seamos reconocidas en el sector nacional como una de las empresas con mayor experiencia y calidad en nuestros productos.
¿Conduce a la organización a un futuro mejor?	Claro que si, a medida que la empresa crezca, llegan nuevos clientes, y podemos generar nuevos empleos.
¿Refleja ideales elevados?	Si, debido a que se espera un crecimiento organizacional, a medida que aumentemos nuestra oferta de productos y nuestra clientela.
¿Está clara la dirección y el propósito?	Si, tenemos dos grandes objetivos a cumplir en el tiempo que nos propusimos, y la empresa está lo suficientemente preparada para afrontar el reto.
¿Inspirará un compromiso entusiasta y valiente?	Si, teniendo claro el objetivo principal enfocaremos todos nuestros esfuerzos en lograrlo.
¿Es suficientemente ambiciosa?	La proyección en tiempo es real y alcanzable, pero también es lo suficientemente retadora.