**­Datos del entrevistado: Donald Torres, Accionista Mayoritario.**

**Fortalezas**

1. ¿Qué cosas son las que su empresa hace muy bien?

*Darle respuesta a la necesidad del cliente, si le damos respuesta a la necesidad del cliente.*

1. ¿La empresa posee una ventaja competitiva que la diferencia de las demás?

*Sí, nuestra innovadora plataforma, es totalmente innovadora*

¿Cuál es? La plataforma ¿Por qué considera eso? *Porque no tenemos competencia en ese aspecto específico, no hay una rent a car que tenga una plataforma como la nuestra.*

1. ¿La empresa es fuerte en el mercado o en el segmento al que apunta?

*Por supuestísimo,* ¿Por qué? *Por el segmento al que queremos llegar.*

¿La empresa está haciendo uso de las redes sociales?

*De ahí vivimos.*

¿Qué valoración tiene de esa acción? *El 90%*

1. ¿La empresa es innovadora? *Totalmente* ¿De qué forma y en qué áreas? *Área digital*
2. ¿Poseen alguna ventaja respecto a:
	1. Canales de distribución [ ]  *Sí* ¿Por qué? *La plataforma*
	2. Posicionamiento de marca [ ]  *No* ¿Por qué?
	3. Recursos: [ ]  *No* ¿Por qué?
	4. Localización: [ ]  No ¿Por qué?
	5. Cultura: [ ]  *No* ¿Por qué? *Queremos crear una cultura*
	6. Precio: [ ]  *Sí* ¿Por qué? *Estamos más competitivos en cuanto a casi cualquier renta de carros*
	7. Costo: [ ]  *Sí* ¿Por qué? *Por nuestra metodología de trabajo*
	8. Calidad: [ ]  *No somos el mejor en el mercado pero estamos bastante bien* ¿Por qué? *Porque damos respuesta casi a todo con el mejor precio.*
	9. Valores: [ ]  *No somos los mejores* ¿Por qué? *Hay que mejorar*
	10. Otro: *Sí, el que antes mencioné, el modelo de negocio que tenemos y es totalmente una gran ventaja.*

**Debilidades**

1. ¿En qué aspectos consideras que la empresa está fallando?

*Número uno en conseguir a los socios o lograr concretar nuevos socios, concretar nuevos clientes. En ser más objetivos en la publicidad y aprovechar mejor los recursos*

1. ¿Cuáles son las razones detrás de esas fallas?

*Organización, completamente.*

1. ¿Consideras importante la presencia de su Marca en redes sociales?

*Por supuesto.*

 ¿Por qué?

*Porque las redes sociales son nuestro principal canal de venta.*

1. ¿Los objetivos planteados pueden asumirse sin afectar otros procesos?

*No, todo afecta todo.*

1. ¿Considera que se conoce bien el mercado meta de su producto o marca?

*Sí, porque cuando se decidió el modelo de negocio lo primero que vimos fue la meta, a dónde íbamos, y que es lo que queríamos lograr. De ahí se desarrolló el modelo de negocio.*

1. ¿Poseen una base de datos alta o baja para su Marca?

*Bajísima, no le llamaría completo.*

1. ¿La marca líder ha perdido participación en el mercado?

*De hecho, todos, si todas las marcas han perdido participación. Nosotros entramos como en dos segmentos, en uno donde no tenemos competencia porque no hay una que tenga nuestra misma plataforma y en la general que sería de rent a car, que es de las líderes, si han bajado y quizás de las que más nos afectan pudieran ser real rent a car que es de las que están aquí muy cercanas.*

¿Tiene liderazgo o prestigio en el sector en el que se mueve?

 *No, nos hace falta presencia.*

1. ¿La empresa es capaz de reconocer errores y corregirlos?

*Sí, ya lo hemos hecho pero falta.*

1. ¿Cómo considera que es percibida la imagen de la marca? (Para el público en general, clientes y proveedores) *Quisiera saberlo la verdad.*
2. ¿Considera que su empresa es susceptible al cambio?

*Sí, si es susceptible al cambio. Incluso hasta las temporadas nos los marcan.*

1. ¿Posee un mal crédito para préstamo?

*Sí.*

1. ¿Poseen sistemas tecnológicos obsoletos?

*No*

1. ¿Los costos de la empresa les permiten ser competitivos?

*Súper*

1. ¿Qué se debería mejorar?

*Organización, publicidad, objetividad y la más importante, concretar, CONCRETAR.*

**NOTA: El éxito depende de la calidad de información y del aporte del equipo gestor…**

**Oportunidades**

1. ¿El mercado en el que opera tu empresa está en crecimiento?

*Sí*

1. ¿A qué tipo de clientes van enfocados los productos que venden?

*Simplemente nuestro target debería ser el extranjero, de ahí a ese es al que está principalmente enfocado.* ¿Realmente les vendes a ellos? *No.*

1. ¿Los productos satisfacen tendencias de consumo o podrían adaptarse para hacerlo?

*Pueden adaptarse para hacerlo*

1. ¿Existen nuevas tecnologías o cambios en el marco regulatorio que tu empresa puede aprovechar?

*Sí ¿*Cuáles?

1. ¿Existe algún elemento de la competencia o del mercado que se pueda aprovechar para beneficio y que actualmente no se ha abordado?

*Sí, el tiempo de respuesta por ejemplo y satisfacer completamente la necesidad, o sea en nuestra rama especifica tener todos los modelos de vehículo que la gente necesita.*

1. ¿Han sido los primeros en adaptarse a cambios tecnológicos que los hagan más competitivos?

*Actualmente según el estudio de mercado sí.*

1. ¿Saben reaccionar y crear nuevos productos o servicios que el mercado necesita?

*Es lo que hacemos, promociones, vamos marcando temporadas, alguna promoción con más d’ias cuando sabemos que vienen días de vacación, descuentos, en fin.*

1. ¿Podría existir la posibilidad de aliarse con otra empresa, la cual permita realizar nuevas estrategias competitivas? *Claro que sí* ¿Cuál empresa sería? *La primera y la más importante Uber. Esa sería la primera, de ahí tenemos proyectos con talleres, hoteles, las cuales faltan terminar de desarrollar y concretar. Pero ya se hicieron los primeros acercamientos. Para que quede en la nota.*
2. ¿Han considerado la expansión a otros mercados (otros países)?

*Por supuesto, de hecho, tenemos a la vuelta de la esquina el copy paste de la app, pero no lo puedo revelar porque es clasificado.*

1. ¿Se han visto beneficiados por las nuevas regulaciones de los Tratados de Libre Comercio?

**Amenazas**

1. ¿Qué obstáculos legales, impositivos o normativos enfrenta tu negocio?

*No existe una figura en hacienda que nos regule el ingreso en dinero en nuestra página, entonces ese se puede volver un problema.*

1. ¿Existen nuevas tecnologías o modas de consumo que amenacen el futuro de los productos y/o servicios que ofrece la empresa?

*S’i, por ejemplo, que cada vez más gente quiere hacer in driver, quiere hacer in driver de la gente a la que nosotros pretendemos llegar. Uno de los objetivos de acercarnos a Uber es evitar eso.*

1. ¿Qué elementos del entorno económico, político y social pueden afectar a la empresa?

*Muy pocos, en cuanto a política, solo que hicieran una norma regulativa para las entidades como nosotros que son bien complicadas como te mencionaba en el tema de hacienda que nos vea la parte de los ingresos.*

1. ¿Quiénes considera que son su competencia?

*Como te decía como nosotros manejamos realmente es que no somos dos figuras, somos una figura que abarca como dos campos y una es como la empresa de tecnología que somos, la plataforma que somos y lo que también nos conlleva en la renta de los carros, entonces en cuanto a la plataforma de tecnología no hay, pero en cuanto a rentar vehículos como tal sí.*

 ¿Son más fuerte que su empresa?

 *Claro que sí.*

1. ¿Están entrando nuevos competidores en el sector?

*Todos los días alguien decide traer carros y hacer una rent a car*

1. ¿Qué barreras de entrada existen en el sector?

*Que la gente confíe por completo en nuestro objetivo. Para entrar al mercado el atraer a los socios sería una entrada. Una ley como tal no hay, pero están trabajando sobre eso.*

1. ¿Han cambiado los gustos o las necesidades de los clientes que atienden?

*Sí, la gente que ha probado un vehículo sedan hoy quiere un carro más grande, una camioneta, quien ha probado camioneta quiere el Pick Up, entonces conforme van probando va cambiando el gusto de la gente y la necesidad.*

1. ¿Qué otros obstáculos pudieran amenazar o actualmente amenazan a la empresa?

*El no concretar la aplicación cuanto antes y el uso de ella. Nos amenaza que venga una empresa con más rapidez y se posicione antes que nosotros, y entonces se hagan los lideres, aunque nosotras tengamos más tiempo de estar en el mercado.*