

## TRANSCRIPCIÓN DE ENTREVISTAS A PROFUNDIDAD DE LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

### Entrevista #1: Silvia Sánchez Administradora de Adidas en Bucaramanga:

**Entrevistador:** Buenos días. Gracias por acceder a esta entrevista. Nos gustaría conocer su perspectiva sobre la producción de telas a partir de botellas PET recicladas. ¿Cómo ha evolucionado la demanda de productos sostenibles en Adidas en los últimos años?

**Administradora:** Buenos días. La demanda ha sido súper positiva. El impacto en las personas que conocen y apoyan todo lo ecológico ha sido muy favorable. Aunque los productos tienden a ser más costosos, la demanda sigue subiendo.

**Entrevistador:** ¿Qué porcentaje de sus productos actuales utilizan materiales reciclados o sostenibles?

**Administradora:** No tengo un porcentaje exacto, pero puedo decir que una gran parte de nuestros productos, casi el 80%, están hechos con materiales reciclados en alguna medida. La mayoría de las prendas tienen una composición de 50-50 o 80-20 de material reciclado y convencional.

**Entrevistador:** ¿Cómo ha sido la recepción de los clientes hacia las líneas de productos hechos con materiales reciclados, como la colección Parley?

**Administradora:** La recepción ha sido muy positiva. Aunque algunos clientes comparan los precios con productos no reciclados, cuando ven que son 80% reciclados, suelen decir "wow, súper" y lo compran sin importar el precio más alto.

**Entrevistador:** ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta Adidas en el abastecimiento de materiales sostenibles?

**Administradora:** No estoy muy al tanto de los desafíos específicos en el abastecimiento, pero sé que Adidas trabaja con organizaciones como Ocean Parley para obtener materiales reciclados. La logística de recolección y procesamiento puede ser compleja.

**Entrevistador:** ¿Qué estándares de calidad exige Adidas para las telas hechas de materiales reciclados?

**Administradora:** Adidas siempre realiza estudios exhaustivos antes de lanzar un producto. Hacen pruebas con influencers y otras personas para asegurar la calidad antes del lanzamiento de una campaña.

**Entrevistador:** ¿Cómo se compara el rendimiento de las telas recicladas con las telas convencionales en sus productos?

**Administradora:** La calidad es súper buena. Las telas recicladas son más ligeras, no dan mal olor, especialmente en calzado, y son más resistentes. Por eso el producto tiende a ser más costoso.

**Entrevistador:** ¿Qué segmentos de consumidores muestran mayor interés en productos hechos con materiales reciclados?

**Administradora:** Principalmente los jóvenes y los deportistas, especialmente los corredores. Ellos son más conscientes del impacto ambiental y están más dispuestos a comprar productos sostenibles.

**Entrevistador:** ¿Cómo ha impactado la oferta de productos sostenibles en la percepción de la marca Adidas?

**Administradora:** Ha tenido un impacto muy positivo. Los clientes preguntan sobre nuestras prácticas sostenibles, incluso sobre las bolsas que usamos. Están felices y motivados por el impacto ambiental positivo que estamos teniendo.

**Entrevistador:** ¿Qué tendencias futuras prevé en cuanto a la demanda de productos sostenibles en la industria de la moda deportiva?

**Administradora:** Creo que la tendencia será muy positiva. De todas las campañas que hace Adidas, casi el 30 al 50 por ciento son productos hechos a base de materiales reciclados. Esperamos que esta proporción siga creciendo.

**Entrevistador:** ¿Cómo afecta el uso de materiales reciclados al costo final de los productos?

**Administradora:** Hay una diferencia notable. Puede haber una diferencia de hasta 200,000 o 300,000 pesos entre una prenda convencional y una hecha con materiales reciclados. Pero los clientes entienden que detrás de eso hay un trabajo adicional y están dispuestos a pagar por ello.

**Entrevistador:** Para finalizar, ¿tiene alguna recomendación para nuevos proveedores que quieran entrar en este mercado de materiales sostenibles?

**Administradora:** Los motivaría a que saquen ese proyecto adelante. El impacto es súper positivo y Adidas quiere ser líder en cuanto al apoyo al ambiente ecológico. Creo que será muy factible y hay mucho potencial en este mercado.

**Entrevistador:** Muchas gracias por su tiempo y valiosas aportaciones.

**Administradora:** Gracias a ustedes, mucha suerte con su proyecto.



*Foto1. Entrevista a Silvia Sanchez.*

## **Entrevista #2: Andrés Carvajal, director comercial de Deportivos Carvajal.**

**Entrevistador:** Buenos días, Andrés. Gracias por recibirnos. Para comenzar, ¿podría describirnos su rol en la empresa y su experiencia en la industria textil?

**Andrés Carvajal:** Buenos días. Desde 2006 estoy en contacto con el comercio de calzado, ropa y accesorios deportivos. Actualmente, soy el director comercial de Deportivos Carvajal. Me encargo de toda la parte de comercialización, ventas y mercadeo de nuestros productos. Compramos a las empresas más representativas a nivel mundial como Nike, Adidas, y las vendemos en nuestras tiendas.

**Entrevistador:** ¿Cuántas sedes tiene Deportivos Carvajal actualmente?

**Andrés Carvajal:** Tenemos siete tiendas físicas y una tienda online.

**Entrevistador:** ¿Podría hablarnos un poco sobre su formación?

**Andrés Carvajal:** Claro. Aquí en Bucaramanga hice un diplomado en marketing internacional y en exportaciones, además de una especialización. He estado trabajando en esto desde que me gradué.

**Entrevistador:** ¿Tienen alguna producción de ropa de su propia marca?

**Andrés Carvajal:** Es algo nuevo para nosotros. Principalmente comercializamos ropa de marcas reconocidas, pero las necesidades del mercado nos han llevado a considerar tener nuestra propia marca como una alternativa. Sin embargo, ha sido difícil porque los proveedores o son muy pequeños y no están bien organizados, o son muy grandes y piden volúmenes muy altos. Pero tenemos algunos proveedores y estamos trabajando en ello.

**Entrevistador:** Entrando en el tema de sostenibilidad y telas ecológicas, ¿cómo describiría la evolución de las tendencias sostenibles en la industria textil?

**Andrés Carvajal:** Se ha visto un avance, las empresas grandes están empezando a interesarse, pero realmente es muy poco. Quizás manejan un 1% de su producción en productos sostenibles. Hacen publicidad al respecto, pero en su línea de producción gruesa significa muy poco. No sé por qué lo hacen así, tal vez por rentabilidad.

**Entrevistador:** ¿Han implementado actividades de sostenibilidad en su empresa?

**Andrés Carvajal:** En cuanto a producto, no. Pero sería una buena idea encontrar un proveedor que genere telas a partir de insumos reciclados.

**Entrevistador:** ¿Han considerado incorporar materiales reciclados en sus productos?

**Andrés Carvajal:** Sí, lo hemos considerado. Miramos telas, pero la oferta de telas recicladas es muy poca. Sería muy bueno porque apoya al medio ambiente y da tecnología a la prenda.

**Entrevistador:** ¿Han tenido experiencia con telas hechas de botellas PET?

**Andrés Carvajal:** He visto en algunas marcas, pero el inconveniente es el precio. Por ejemplo, una camiseta puede costar 300,000 o 250,000 pesos, cuando las convencionales están en 120,000. La gente busca economía.

**Entrevistador:** ¿Las marcas que ustedes manejan les han ofrecido productos hechos con materiales reciclados?

**Andrés Carvajal:** Sí, pero son muy costosos, entonces no los pedimos. Ese tipo de productos los comercializan más en sus tiendas propias, pero es muy poco lo que venden.

**Entrevistador:** ¿Cree que hay desafíos técnicos y operativos en la producción de estas telas ecológicas?

**Andrés Carvajal:** No sé por qué elevan tanto el precio. Lo exageran, cuando deberían ser quizás del mismo precio que las convencionales.

**Entrevistador:** Si existiera una oferta de este tipo de telas con un costo mucho menor, ¿optaría por ellas?

**Andrés Carvajal:** Sí, creo que sería una ventaja, más por el hecho del marketing.

**Entrevistador:** ¿Cómo cree que responderían los clientes si ustedes optaran por telas ecológicas en sus productos?

**Andrés Carvajal:** Creo que responderían bien, siempre y cuando sea de muy buena calidad en comparación con las otras. Si la calidad es igual, se vendería.

**Entrevistador:** ¿Qué características cree que debería tener la tela para que el cliente opte por esta opción sostenible?

**Andrés Carvajal:** Debería tener la misma sensación en la piel que las telas no recicladas. Si se logra eso, la gente la aceptará.

**Entrevistador:** ¿Cree que la industria se está moviendo hacia ese lado? ¿Cuánto tiempo cree que falta para esa transición?

**Andrés Carvajal:** La transición ya empezó hace rato, pero no sé por qué no se desarrolla más. Debería ser un producto que salga a menor precio que comprando el insumo nuevo.

**Entrevistador:** Si le ofrecieran telas ecológicas, ¿qué tipo de apoyo, información o garantías necesitaría para incorporarlas a gran escala?

**Andrés Carvajal:** Si ustedes hacen su empresa solo para producir el insumo, tendrían que ir a ferias como Colombia Moda y ofrecer ese tipo de telas. Las empresas que tienen la necesidad de transformar ese insumo en un buen producto serían sus clientes.

**Entrevistador:** Si usted optara por comercializar estas telas, ¿qué estrategias de marketing utilizaría?

**Andrés Carvajal:** Usaríamos vitrinas, maniqués, redes sociales, y también patrocinaríamos atletas. Hay muchas formas de hacer un buen plan de marketing y dar a conocer el producto.

**Entrevistador:** ¿Estaría dispuesto a invertir parte de su presupuesto en este tipo de productos?

**Andrés Carvajal:** Sí, claro. Sería un producto más para nosotros. Si va a tener un margen de utilidad, es un producto que se va a vender y nos va a generar utilidades.

**Entrevistador:** ¿Siente que falta apoyo del gobierno para potenciar esta tendencia de sostenibilidad?

**Andrés Carvajal:** Creo que no hay mucho apoyo. Hay algo al inicio para pequeños empresarios o universidades que quieren empezar su propia empresa, pero de ahí en adelante, cada uno defiende su comercio en Colombia.

**Entrevistador:** Para finalizar, desde su experiencia, ¿qué recomendaciones nos daría como futuros empresarios?

**Andrés Carvajal:** Las ideas le llegan a todo el mundo, pero lo importante es hacerlas realidad. Solo el 1% lo logra. Mi consejo es que sigan adelante con su proyecto.

**Entrevistador:** ¿Qué retos o dificultades cree que podríamos enfrentar?

**Andrés Carvajal:** Obviamente, siempre está el tema de la inversión. Tienen que decidir si van a producir solo las telas o si van a hacer el producto final. Cada opción tiene sus desafíos.

**Entrevistador:** Muchas gracias por su tiempo y sus valiosos comentarios, Andrés.

**Andrés Carvajal:** Gracias a ustedes. Les deseo éxito en su proyecto.

### **Entrevista #3: Andres Godoy, Dueño de De Godoy.**

**Entrevistador:** Buenos días, señor De Godoy. Gracias por recibirnos. Nos gustaría hacerle algunas preguntas sobre telas ecológicas y sostenibles. ¿Qué tipo de materiales ecológicos manejan en sus productos actualmente?

**De Godoy:** Buenos días. Manejamos telas recicladas porque tienen muy buena durabilidad. Además de algodón, trabajamos con fibras como el eucalipto y el cáñamo. También hay telas hechas de la hoja de coca, aunque es más común usar la corteza.

**Entrevistador:** Interesante. ¿Qué opina sobre el uso de telas 100% recicladas?

**De Godoy:** Hay que tener cuidado con la composición de la tela. Una tela 100% reciclada normalmente hace la prenda más caliente. Por eso es importante buscar un balance.

**Entrevistador:** Cuando decidió incorporar estas telas ecológicas, ¿cuánto más estuvo dispuesto a pagar en comparación con las telas convencionales?

**De Godoy:** Estuve dispuesto a pagar un poco más, alrededor de un 10% adicional.

**Entrevistador:** ¿Qué beneficios ha obtenido o espera obtener de la venta de estos productos ecológicos?

**De Godoy:** Definitivamente mejora la imagen de la marca. También nos ayuda a cumplir con regulaciones ambientales y nos da acceso a nuevos mercados. Además, hay una satisfacción personal y empresarial al usar estos materiales.

**Entrevistador:** En cuanto a las propiedades de la tela, ¿qué características considera más importantes?

**De Godoy:** La durabilidad es crucial, le daría un 5 en una escala del 1 al 5. Por eso nos inclinamos por telas ecológicas naturales como el eucalipto o el cáñamo, que son más duraderas que el algodón. La resistencia al desgaste, facilidad de lavado y planchado también son muy importantes, les daría un 5. La transpirabilidad depende del producto, pero en general también es importante.

**Entrevistador:** ¿Cómo compara la durabilidad de estas telas con las convencionales?

**De Godoy:** Por ejemplo, un pantalón de drill reciclado, que es casi 100% sintético, puede durar toda la vida. En cambio, uno de algodón empieza a desgastarse más rápido. Lo ideal es buscar una mezcla de materiales para optimizar la durabilidad.

**Entrevistador:** ¿Prefiere adquirir estas telas directamente del fabricante o a través de intermediarios?

**De Godoy:** Preferimos adquirirlas directamente del fabricante. Aunque en Colombia se producen algunas telas, muchas vienen de otros países. La producción local es limitada.

**Entrevistador:** ¿Qué porcentaje de sus productos actuales estaría dispuesto a fabricar con telas ecológicas?

**De Godoy:** Actualmente, estaría dispuesto a fabricar entre un 30% y un 40% de nuestros productos con telas ecológicas. El costo sigue siendo un factor limitante.

**Entrevistador:** ¿Qué tipo de información o apoyo necesitaría de los proveedores de estas telas?

**De Godoy:** Necesitamos información detallada sobre las características técnicas de las telas, su impacto ambiental, y cómo trabajar con ellas. También sería útil tener información sobre certificaciones ambientales y casos de éxito de otras empresas.

**Entrevistador:** ¿Cuáles cree que son los principales desafíos al trabajar con estas telas?

**De Godoy:** El costo más elevado es un desafío importante. También puede haber dificultades para integrarlas a los procesos de producción actuales y cierta resistencia al cambio por parte de los clientes. La falta de conocimiento sobre la calidad y durabilidad de estos materiales también es un obstáculo.

**Entrevistador:** ¿Ha notado un incremento en el interés de los clientes por este tipo de telas?

**De Godoy:** En Colombia, normalmente las personas no vienen preguntando específicamente por productos ecológicos. No es algo que la gente busque activamente. Creo que la falta de información es un limitante para que la gente se interese más en estos productos.

**Entrevistador:** ¿Cómo ve el futuro de este mercado en los próximos 5 años?

**De Godoy:** Creo que habrá una transición hacia este tipo de telas. A medida que pase el tiempo, es probable que los costos disminuyan, lo que ayudará a aumentar la producción. Si las telas

ecológicas fueran un poco más económicas, más gente las compraría. Actualmente, quienes las compren lo hacen por la calidad y por el aspecto ambiental.

**Entrevistador:** ¿Ha utilizado estrategias de marketing específicas para promocionar estos productos ecológicos?

**De Godoy:** Sí, hemos intentado, pero a veces parece que a las personas les da igual. Es un desafío comunicar efectivamente los beneficios de estos productos.

**Entrevistador:** Para finalizar, como futuros emprendedores, ¿qué consejo nos daría?

**De Godoy:** Mi consejo es que no dependan inicialmente solo del emprendimiento. Es complicado porque si algo sale mal al inicio, puede ser difícil recuperarse. Es como una bola de nieve: tus ganancias se reinvierten y el negocio va creciendo poco a poco. Después de uno o dos años, empezarás a recibir algo, pero no puedes depender totalmente de ello desde el principio. Siempre es bueno tener algo adicional que te ayude a amortiguar los gastos mientras la empresa crece.

**Entrevistador:** Muchas gracias por su tiempo y sus valiosos consejos, señor Andres.



*Foto 2. Entrevista a Andres Godoy.*

#### **Entrevista #4: William Ramirez, dueño de Gutsy.**

**Entrevistador:** Buenos días. Gracias por recibirnos. Nos gustaría hacerle algunas preguntas sobre telas ecológicas y su potencial en el mercado. Para empezar, ¿qué recomendaciones nos daría sobre el uso de telas ecológicas en la industria de la moda?

**Dueño de Gutsy:** Buenos días. La primera recomendación que les puedo hacer es enfocarse en a quién quieren llegar. La tela con materiales reciclables no es para todos los tipos de prendas. Es más

que todo para las prendas deportivas o para todo tipo de prendas que manejen un nivel de expandex grande. Pueden utilizarla para ropa interior, ropa deportiva, zapatos, medias, incluso para los que fabrican tapabocas o capuchones.

**Entrevistador:** Interesante. En su experiencia, ¿en qué nicho de mercado cree que rendiría más este tipo de producto?

**Dueño de Gutsy:** Principalmente en todas las tiendas deportivas. Son los consumidores número uno de plástico, porque son prendas con expandex. Por eso, básicamente, se maneja mucho el plástico y el material reciclable en ese sector.

**Entrevistador:** ¿Considera que las personas que eligen estos tipos de productos ecológicos tienen alguna característica en común?

**Dueño de Gutsy:** Sí, los deportistas están muy enfocados en la parte de la responsabilidad social y el medio ambiente. También hay mucha gente que se fija mucho en eso, si son ecologistas y se preocupan por el daño al medio ambiente. Pero también está relacionado con el cuidado personal. Es como una puerta para las dos partes.

**Entrevistador:** ¿Cómo cree que evolucionará este mercado en los próximos 5 o 10 años?

**Dueño de Gutsy:** La verdad, creo que sí aumentará. Creo que habrá un aumento en la demanda a medida que crezca la oferta. Además, esto da un poco de ayuda a las empresas, son incentivos para las empresas. Sabemos que las empresas que utilizan materiales reciclados tienen beneficios tributarios y toda esta cuestión. También llegamos a otro tipo de clientes, todo el mundo busca algo diferente.

**Entrevistador:** ¿Considera que la situación actual en Colombia es un limitante para promover este tipo de productos ecológicos?

**Dueño de Gutsy:** Sí, falta mucha información. Estamos muy desinformados y muy maleducados en cuanto al impacto ambiental que generamos. Sería más bien un limitante la falta de educación de las personas y la responsabilidad que todos tenemos de cuidar el ambiente y de consumir estas telas ecológicas.

**Entrevistador:** ¿Cree que la parte ecológica es bien vista en otros países comparado con Colombia?

**Dueño de Gutsy:** Sí, en Colombia no tanto, pero en otros países es algo muy importante, aparte del daño al medio ambiente.

**Entrevistador:** Para finalizar, ¿tiene algún consejo adicional para nosotros como futuros emprendedores en este campo?

**Dueño de Gutsy:** Mi consejo sería que se enfoquen bien en su mercado objetivo y que eduquen a sus clientes sobre los beneficios de estos productos. La falta de información es un gran obstáculo, así que parte de su trabajo será informar y concientizar. También, estén atentos a las tendencias globales, ya que en otros países estos productos tienen mejor acogida y eso podría ser una oportunidad para exportar en el futuro.

**Entrevistador:** Muchas gracias por su tiempo y sus valiosos consejos.





*Foto 3. Entrevista a William Ramírez.*