



---

---

## CAPÍTULO IV

### COMPARACIÓN ENTRE EL NUEVO SISTEMA DE INFORMACIÓN DE CONTROL DE VENTAS Y EL ANTERIOR

#### INTRODUCCIÓN

Para poder realizar la comparación de los dos sistemas de información para el control de ventas de la empresa, “nuevo v.s. anterior”, se necesitan describir y explicar; cada uno de sus componentes, la manera en que fluye la información dentro de cada sistema y las dimensiones que resultan de su uso. Después de identificar cada uno de sus componentes, el flujo de información y las dimensiones, será más rápida de reconocer las mejoras.

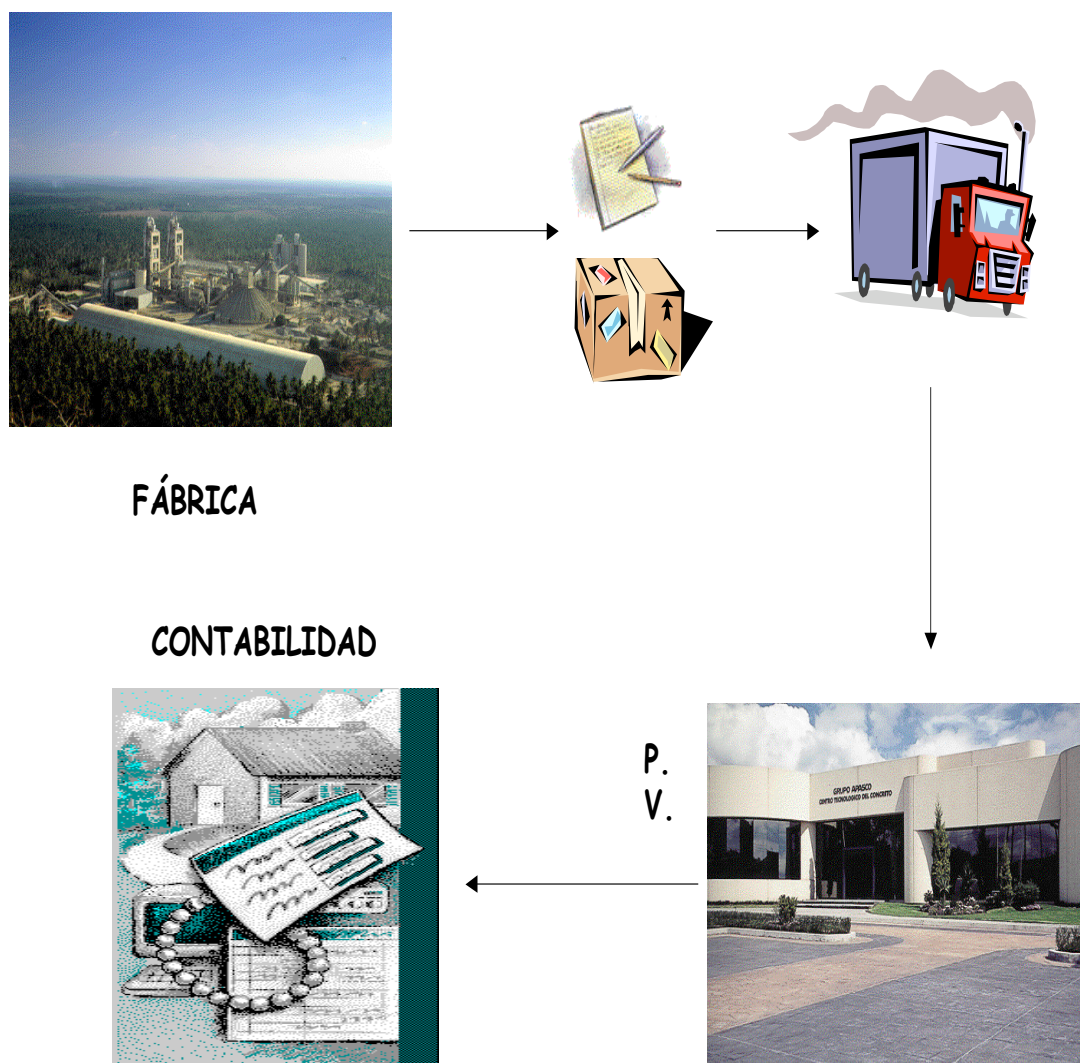
En este capítulo a través de la comparación de los sistemas, se podrá observar e identificar cada una de las mejoras del nuevo sistema de control de ventas y los beneficios que aporta a la empresa.

#### 4.1 ANTERIOR SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA EL CONTROL DE VENTAS

La figura 21, ilustra los componentes del sistema de control de ventas que la empresa antes ocupaba, la manera en que fluía la información dentro de él y las dimensiones del mismo.



También en este apartado se incluye la descripción de cada uno de los puntos antes mencionados, para poder tener el panorama completo de este sistema de información para el control de ventas y la manera en que operaba.



**Figura 4.1 Anterior sistema de información para el control de ventas**



---

Los componentes de este sistema eran; las personas que intervienen, los datos que necesitaban, (O'Brien, 2001), identificar las fuentes de información, entradas, y salidas (Lucas, 1988), usuarios y flujo de información.

Se puede observar en la figura anterior, que en el sistema intervenía, el *supervisor de almacén* que se encargaba de la salida de mercancía del almacén, el cual registraba las salidas en el formato llamado “control de mercancía”, que después era entregado a un *repartidor*.

Como se menciona, otra persona que intervenía en el sistema era el *repartidor* que se encargaba de; corroborar que las prendas registradas en el “control de mercancía” fueran las que se le entregaban, la distribución y el traslado de mercancía saliente del almacén o de algún punto de venta.

Una persona más que intervenían era *el dueño de punto de venta o personal de confianza*, que se encargaba de todas las operaciones y transacciones del punto de venta. Ellos controlaban diariamente todo lo que ocurría en el punto de venta.

Otra de las personas que intervenía en el sistema era el *cliente*, considerada como tal si adquiría cualquier producto de la empresa en cualquier punto de venta.



---

Por último estaba el despacho de contabilidad del punto de venta. El despacho se encargaba de recibir las “remisiones” para pagar los impuestos correspondientes por concepto de venta.

Los datos de información que este sistema necesitaba por tanto eran:

- Las unidades entrantes al punto de venta.
- Las unidades salientes por cualquier otro concepto ajeno a la venta.
- Registro de cada venta en el formato “Remisión”.

Las fuentes de información para este sistema, eran las personas que interactuaban en él y las transacciones que resultaban de las operaciones de ventas. Todas las transacciones eran realizadas por el dueño del punto de venta o por el personal de confianza, y no había un registro de ellas.

Las entradas de este sistema eran las siguientes:

Los formatos de “control de mercancía”.

Los casos atendidos por el dueño o personal de confianza del punto de venta al efectuarse alguna transacción.

Los comentarios recibidos de las personas que intervenían en el sistema.

Los comentarios, quejas y sugerencias de los clientes.



---

Respecto a las salidas de este sistema, sólo se tenían las remisiones y los procesos que el dueño del punto de venta o personal de confianza realizaba para atender todas las transacciones provenientes de las ventas. Estos procesos son identificables, porque el dueño o personal de confianza, los hacían según su juicio y de acuerdo a cada caso.

Los usuarios del sistema solo eran tres personas. Dichas personas eran el dueño o personal de confianza en el punto de venta, y el contador en el despacho contratado.

El flujo de información en este sistema era el siguiente. Como se puede apreciar en el diagrama, la información se empieza a generar en el almacén de la empresa, del cual sale la mercancía con el primer formato llamado “control de mercancía,” tanto la mercancía como el formato eran entregados al repartidor. El repartidor se encargaba de llevar la mercancía al punto de venta estipulado en el control de mercancía. Al llegar la mercancía al punto de venta, el dueño del punto de venta o personal de confianza, corroboraba qué la mercancía que se le entregaba era la que indicaba el “control de mercancía,” después de haber confirmado los datos, el dueño del punto de venta o personal de confianza, firmaba de recibido en el “control de mercancía” y se quedaba con el formato.

Dentro del punto de venta también se generaba información al efectuarse una venta o alguna transacción derivada de ésta, sin reportarla a nadie. La persona que se ubicaba en



---

el punto de venta, se encargaba de procesar esta información y tomar las decisiones que correspondían.

Para terminar con el flujo de información. El dueño del punto de venta entregaba todas las “remisiones” al despacho contable para que éste llevara el registro y pago de impuestos provenientes de las ventas.

El sistema de información para el control de ventas que se describió, lo resumiría con el siguiente nombre: “dueño en punto de venta para controlar todo.” Este sistema implicaba que el dueño estuviese todo el día en el punto de venta. En los casos de que estuviese el personal de confianza, el dueño tenía que ir periódicamente a supervisar el punto de venta. Custodiarlo como un policía y así dominar todo.

Para solucionar estos problemas y algunos más que se enuncian en el capítulo I, surgió el nuevo sistema de información de control de ventas. La finalidad que persigue este estudio, es el nuevo sistema que se describe en el capítulo III.

#### **4.2 NUEVO SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA EL CONTROL DE VENTAS**

El sistema que actualmente se está utilizando en la empresa fué descrito total y detalladamente en el capítulo anterior, capítulo III. Se presenta un diagrama a manera de



referencia en este apartado que es la figura 20, sin embargo no se describe en este capítulo. Lo único que se describirá serán las ventajas de este nuevo sistema con respecto al anterior sistema de información para el control de ventas.

Para conocer el modo en que opera, los componentes y la forma en qué se realizó este nuevo sistema, se recomienda retomar el capítulo III para despejar todas las dudas acerca de este sistema. Los resultados de la fase de prueba de este nuevo sistema se pueden consultar en el capítulo V.

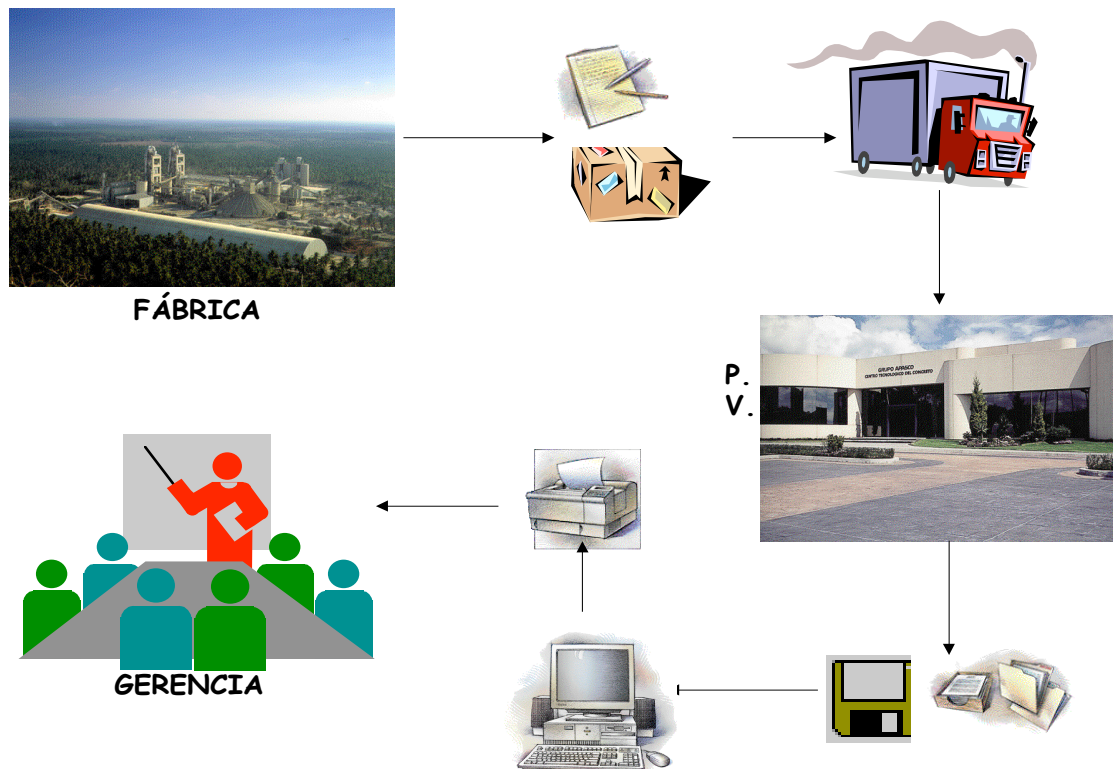


Figura 3.13 Nuevo sistema de información para el control de ventas



---

Las ventajas de utilizar este sistema, son las siguientes:

Se puede controlar la salida de mercancía del almacén a cualquier punto de venta, saber cuando llegó, por quien fue entregada y quien la recibió.

Conocer diariamente de manera detallada, el número de productos que entraron y salieron por cualquier forma, de cualquier punto de venta.

Poder conocer los inventarios (inicial y final) de cualquier punto de venta de la empresa, tener un registro detallado de ellos, controlarlos y conocer; que productos se vendieron, cuantos se vendieron y cuantas unidades de cada producto se tienen en existencia.

No se tiene la necesidad de levantar inventarios constantemente. Sólo en algunos casos, como por ejemplo: cuando se presenten faltantes o sobrantes, con la finalidad de identificar el problema.

Conocer de todos los puntos de venta el ingreso en efectivo, por tarjeta de crédito o cheque, por concepto de ventas de mostrador, apartados, anticipo de uniformes, abonos y liquidaciones.

Conocer cuantas unidades están apartadas por producto y de la misma manera las que son destinadas para uniformes.

Conocer que punto de venta tuvo más movimientos, ingresos y transacciones.

Identificar los faltantes o sobrantes en cada punto de venta.

Pueden tenerse resultados de todas las operaciones en el mismo día y por semana.





---

Poder realizar gráficas con los datos procesados y comparar entre sí a todos los puntos de venta.

La información se procesará más rápido y en cuestión de minutos.

No se necesita de un sistema de cómputo sumamente avanzado para aplicar el sistema.

La información se puede trasladar en un sólo disco flexible de 3 \_”.

No es necesario que el dueño esté en el punto de venta todo el día.

Para los dueños del punto de venta les dará mayor tiempo, para realizar sus actividades.

La alteración del sistema efectuada por los responsables del punto de venta, no daña sustancialmente al sistema de computo, porque la “plantilla” no realiza operaciones sustanciales, sólo se almacenan en ella cantidades numéricas, que más tarde serán copiadas en el sistema de cómputo, en el que si se procesa la información. De alguna manera, así se garantiza la seguridad del sistema.

La información de los movimientos del punto de venta, no será almacenada en el disco duro de la máquina del punto de venta, solo se hará en el disco flexible. Para evitar que alguien extraiga información del disco duro de la máquina del punto de venta, se compraran candados para los drives, cuya llave sólo la tendrá el responsable de cerrar el punto de venta y el personal administrativo de ventas.

La capacitación no es complicada y se puede hacer en un sólo día, incluso si el responsable del punto de venta no sabe de computación, puede dominarlo en un solo día. Para poder efectuar lo anterior, se creará un ambiente en el escritorio de la máquina que le facilite el acceso al software y de la misma manera guardar la información en el disco flexible.



---

Cualquier persona con la capacitación adecuada y con conocimientos básicos de Microsoft Excel 97 o cómputo, puede encargarse del llenado de la “plantilla”.

La gerencia podrá contar con toda esta información, para programar las actividades de la empresa y tomar las decisiones correspondientes para ello.