



---

---

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1 CONCLUSIONES

En el presente capítulo se describen los objetivos alcanzados por la implantación del nuevo sistema en la empresa. Así como también, cuáles son los logros obtenidos por la gerencia de ventas, gerencia general y en general la empresa al utilizar este nuevo sistema.

Conforme a los resultados obtenidos del sistema se puede concluir, en primer lugar, que sí se cumple con el objetivo general de este estudio. Puesto que se logró crear el diseño de un nuevo sistema de información para el control de ventas, elaborarlo e implementarlo en la empresa.

El desarrollo del nuevo sistema de información para el control de ventas, se logró a lo largo de este estudio de manera completa. Obteniendo los resultados que la gerencia general y la gerencia de ventas requería.



---

Al operar con este sistema, se pudo realizar el procesamiento de datos en el sistema de cómputo. Dicho procesamiento dio como resultado el conocimiento de la existencia real de cada producto, el conocimiento de manera detallada del volumen de ventas por producto en unidades y en pesos, la identificación del ingreso proveniente de cada una de las transacciones del punto de venta, conocer los movimientos de mercancía como resultado de las transacciones, la identificación del estado de cada una de las unidades de los diversos productos en el punto de venta e identificar faltante o sobrante de mercancías o de dinero. Con todos estos datos, la gerencia general pudo controlar todos los ingresos, transacciones y movimientos del punto de venta.

La gerencia también pudo empezar a programar operaciones de pago a proveedores de una forma más estructurada, tener el control total del pago a empleados por concepto de comisiones, programar compras de materias primas en tiempo oportuno, programar la producción de productos existentes y nuevos productos apegándose más a la demanda del mercado, programar la compra de nuevos productos para la siguiente temporada. Disponer de más tiempo para realizar otros proyectos por la liberación del personal que se encargaba de algunas actividades referentes al control de ventas que requerían de tiempo valioso. Pudo facilitar a la gerencia de contabilidad el control y registro de: las transacciones y operaciones bancarias, pago de impuestos por ventas y de comisiones por utilizar algunos servicios bancarios, planeación de presupuesto para futuras aperturas de puntos de venta o ampliación de los existentes, proyección del ingreso por punto de venta elaboración de reportes comparativos de los ingresos entre todos los puntos de venta, de una manera rápida



---

y mejorada. Además logró controlar todas las operaciones y transacciones provenientes de las ventas de sus productos, a un costo bajo, en un tiempo corto y sin necesidad de contratar a un proveedor de sistemas de información o personal especializado para que opere el sistema. Con la posibilidad de capacitar al personal existente en menos de un día y sin incurrir en costos por dicha capacitación.

Una ventaja más que se obtuvo fue el control de la información por el manejo diario de los datos, sin necesidad de crear archivos en los puntos de venta, que almacenen todas las operaciones y que a ellos pueda acceder cualquier persona.

Otro de los atributos de este sistema fue, que los dueños actualmente pueden disponer de mayor tiempo para sus demás ocupaciones, sin preocuparse diariamente del control de sus puntos de venta, por ceder este control a la gerencia general. Delegando funciones a diversos empleados de la empresa y dejando actuar a la gerencia general de una manera estratégica para responder a los cambios del entorno en donde se encuentra.

## **6.2 RECOMENDACIONES**

Algunas sugerencias para la mejora del sistema son el contratar lo antes posible una conexión por cable a Internet, para poder enviar los datos que se registran en la “plantilla” en menos tiempo, con la finalidad de crear la base o plataforma de un sistema en línea,



---

dejando atrás el sistema de procesamiento por lote y de esta manera poder obtener la información en menos tiempo.

El cumplimiento riguroso de las políticas para el control de mercancías, garantizará el buen funcionamiento del nuevo sistema de información para el control de ventas.

Para que el sistema de cómputo realice más rápido sus operaciones, se recomienda homogeneizar aún más los productos de la empresa en todos sus puntos de venta. Así se evitará, el estar haciendo capturas de nuevos productos en el sistema de cómputo de aquellos puntos de venta en los que se efectúen cambios de productos que no tengan en existencia, señalando que estos productos provienen de otro punto de venta en donde sí existe.

Una alternativa para el control del movimiento de productos y evitar robos en cada punto de venta, es un sistema de código de barras con seguros eléctricos en cada una de las prendas. Pudiendo ser detectadas en caso de que salgan del punto de venta, sin ser pagadas o sin que el encargado del punto de venta haya quitado el seguro autorizando su salida.

Para futuros estudios de la empresa, este nuevo sistema de información para el control de ventas, sirve como inquietud para crear un subsistema en línea para la impresión de facturas y remisiones, y un nuevo sistema de circuito cerrado con cámaras digitales por medio de Internet para el monitoreo de los puntos de venta.