

Aprendices:

Heidy Guarnizo - Gilber Salcedo - Andrés Rodríguez

Levantamiento o Recolección de Información

Proyecto

Sistema de gestión de inventarios

ADSI

No. de Ficha: 206 74 69

Informe

Bogotá D.C.

Mayo 2020

Introducción

En este informe presentaremos los resultados obtenidos luego de utilizar una de las herramientas de recolección de datos para nuestro proyecto, la técnica utilizada fue la encuesta, que se realizó de manera virtual utilizando los formularios de Google con una serie de preguntas tanto abiertas como cerradas, la encuesta se realizó de manera general a los empleados de una empresa o negocio de los cuales participaron los diferentes cargos dentro de la misma, la información y los resultados serán usados para el desarrollo de un sistema de gestión de inventarios y control de ventas el cual puede mejorar el proceso de las funciones de cada uno de sus empleados y puede brindar mejor control a sus dueños mejorando la calidad y la productividad de su empresa o negocio.

Metodología

La metodología de investigación que se utilizó fue la de un diagnóstico basado en la recopilación y análisis de información primaria. Se recogió datos en encuestas a los funcionarios de la empresa o negocio, Además se obtuvo información secundaria de documentos, videos y publicaciones de diversas páginas web con relación a procesos de inventarios dentro de una organización.

Se determinó esta metodología de investigación ya que los objetivos del estudio se centran en establecer sistemas de información en pequeñas empresas y negocios de las poblaciones vulnerables los cuales aún siguen utilizando las libretas para llevar sus contabilidades, inventarios y control de ventas.

TÉCNICA 1: Encuestas

HERRAMIENTA 1: Formulario en línea Google forms.

Se aplicó a los cargos interesados como lo son Jefe inmediato y Asesoría, esta investigación se realizó con el fin de recolectar información sobre (**Sistemas de gestión de inventarios y control de caja**), con el fin de identificar las necesidades y demanda para el proyecto en desarrollo.

A continuación, las respuestas obtenidas:

1. Muestra de encuesta aplicada.

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfdUyVA3fQ6RnYIIpb2O3vWJ4ev6GZvan3WaS25UCWWZ6fypw/viewform>

Sistema de gestión de inventarios

La presente encuesta tiene como objetivo identificar su necesidad frente a los sistemas de información dentro de su empresa o negocio.

Su opinión es muy valiosa para poder lograr tener un sistema de acuerdo a sus necesidades mejorando sus procesos.

El nombre y la foto asociados con tu cuenta de Google se registrarán cuando subas archivos y envíes este formulario. ¿No eres hjguarnizov@gmail.com? [Cambiar de cuenta](#)

*Obligatorio

Cargo *

Tu respuesta

¿Qué cargo desempeña? *

- ☐ Gerente
- ☐ Administrador
- ☐ Vendedor
- ☐ Bodega
- ☐ Otros: _____

¿Qué cargo desempeña? *

- ☐ Gerente
- ☐ Administrador
- ☐ Vendedor
- ☐ Bodega
- ☐ Otros: _____

¿Maneja algún tipo de sistema informático para gestionar su inventario? *

- ☐ Sí
- ☐ No

¿Cuál?

Tu respuesta

¿Cómo contacta a sus proveedores? *

- ☐ Visita de un representante
- ☐ Llamada telefónica
- ☐ Correo electrónico
- ☐ Otros: _____

¿Con qué frecuencia realiza pedidos a los proveedores? *

- ☐ diario
- ☐ semanal
- ☐ mensual
- ☐ Otros: _____

¿Cómo genera sus facturas actualmente? *

Tu respuesta

¿Maneja historial de facturación? *

- ☐ Sí
- ☐ No

¿Cómo?

Tu respuesta

¿Cómo se manejan las facturas de entrada y las de salida? *

Tu respuesta

¿Cuál es su capacidad máxima de productos en almacenamiento? *

Tu respuesta

¿Tiene cantidades mínimas de productos? *

☐ Sí

☐ No

¿Cuáles productos? ¿Cuánto es el mínimo?

Tu respuesta

¿Maneja algún tipo de crédito para los clientes? *

☐ Sí

☐ No

¿Cómo funciona?

Tu respuesta

¿Lleva algún registro de sus ventas? *

☐ Sí

☐ No

¿Cómo?

Tu respuesta

¿Cuáles son los colores que identifican a la empresa? *

Tu respuesta

¿Cuál es el logo de la empresa?

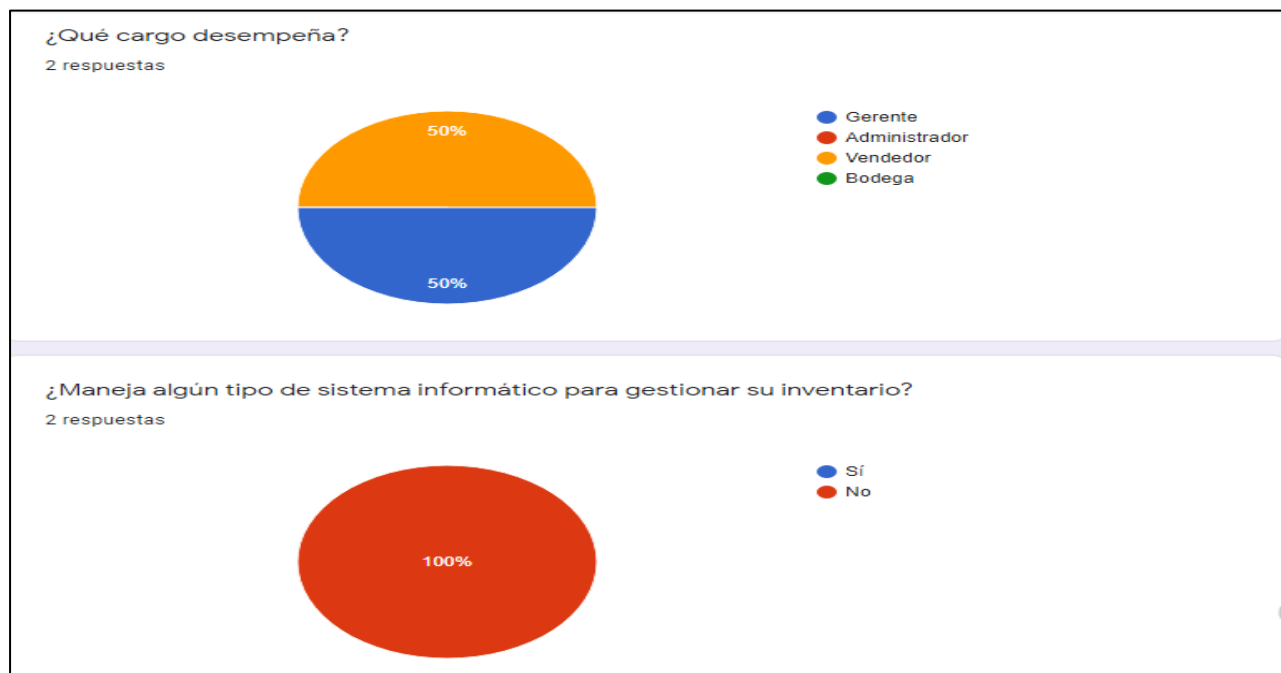
[Agregar archivo](#)

Enviar

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

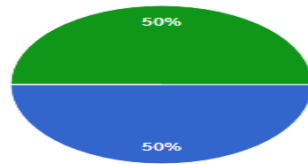
Google no creó ni aprobó este contenido. [Denunciar abuso](#) - [Condiciones del Servicio](#) - [Política de Privacidad](#)

2 Resumen de Preguntas



¿Cómo contacta a sus proveedores?

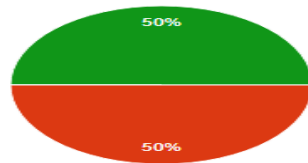
2 respuestas



- Visita de un representante
- llamada telefónica
- Correo electrónico
- N/A

¿Con qué frecuencia realiza pedidos a los proveedores?

2 respuestas



- diario
- semanal
- mensual
- N/A

¿Cómo genera sus facturas actualmente?

2 respuestas

A través de talonario

A través de talonario

¿Maneja historial de facturación?

2 respuestas



- Sí
- No

¿Cómo?

2 respuestas

Copias

¿Cómo se manejan las facturas de entrada y las de salida?

2 respuestas

Con registro

A través de registro

¿Cuál es su capacidad maxima de productos en almacenamiento?

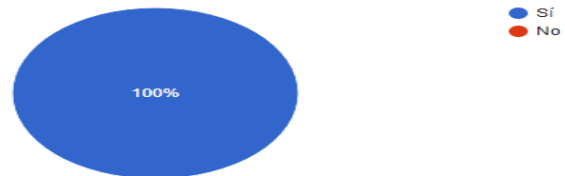
2 respuestas

100 unidades

N/A

¿Tiene cantidades mínimas de productos?

2 respuestas



¿Cuáles productos? ¿Cuánto es el minimo?

2 respuestas

100 unidades

Todos los productos
Mínimo 100

¿Maneja algún tipo de crédito para los clientes?

2 respuestas



¿Lleva algún registro de sus ventas?

2 respuestas



¿Cómo?

2 respuestas

En cuadernillo

Copias, cuadernillo

¿Cuáles son los colores que identifican a la empresa?


2 respuestas


Purpura

Colores variados

¿Cuál es el logo de la empresa?

1 respuesta

 [Ver carpeta](#)

 IMG-20201226-WA0002 - Yefer Diaz.jpg

TÉCNICA 2: Observación no participativa

HERRAMIENTA 2: Páginas web

Se realiza consultas en diferentes páginas web, para identificar procesos similares en Funciones de inventario.

1. Páginas web consultadas

- YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=LlfcgPVnezk>
- Bind erp: <https://www.bind.com.mx/Recursos/guia-basica-para-el-control-de-inventarios>
- Modelos para el control de inventarios: <file:///C:/Users/HP440/Downloads/Dialnet-ModelosParaElControlDeInventariosEnLasPymes-4780063.pdf>

2. Identificación de la Evidencia

- ✚ Garantice la proyección de datos de los compradores
- ✚ Enfoque y orientación al cliente cuando se aparece un nuevo producto
- ✚ Tipos de servicios que un cliente recibe: como el sitio del negocio y el personal de ventas
- ✚ Técnicas de negociación y estrategias donde se implementen actividades para reforzar relaciones con los clientes.

3. Identificación de la necesidad

- ✚ sistema computarizado para el registro del ingreso como son las COMPRAS y egreso como son las VENTAS de los diferentes productos.
- ✚ Identificador contable de las compras a proveedores y las ventas realizadas a los clientes por medio de la tienda, llevando los registros de las compras y las ventas diarias, mensuales y anuales a través de un sistema computarizado.
- ✚ base de datos de los clientes con la información individual básica como son teléfono de contacto, nombres, documento id, y correo electrónico.