

## **GUÍA 1 - Sistemas de Información**

### **Recolección de la información**

Katerine Morcillo, Aaron Sierra y Brayan Rosas

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, Centro de Electricidad, Electrónica y

Telecomunicaciones, CEET

Técnico en Análisis y desarrollo de sistemas de información, 1 trimestre

Instructor Albeiro Ramos

Bogotá, 14 de diciembre de 2021

## Tabla de Contenido

<b>Introducción.....</b>	<b>3</b>
<b>Hoja de control .....</b>	<b>4</b>
<b>Planeación .....</b>	<b>6</b>
<b>Técnicas .....</b>	<b>7</b>
<b>Instrumentos .....</b>	<b>8</b>
Entrevista.....	8
Lista de chequeo.....	9
<b>Tabulación de la información.....</b>	<b>11</b>
<b>Reportes gráficos .....</b>	<b>15</b>
<b>Análisis de la Información .....</b>	<b>16</b>
<b>Conclusiones .....</b>	<b>18</b>

## Introducción

En el presente documento se realiza la evidencia de registros de control de versiones presentes en GitHub, con su hoja de control y distribución. La planeación de todas las actividades tenidas en cuenta para el levantamiento de la información, objetivos, técnicas, instrumentos, fuentes, fechas, responsabilidades, recursos y observaciones.

Se explica cada una de las técnicas de recolección de información utilizadas, cuestionario de entrevista y lista de chequeo como instrumentos, al igual que el registro de tabulación de cada una de las preguntas formuladas en la entrevista, el reporte grafico obtenido a partir del análisis de la información obtenida de las técnicas de información seleccionadas.

## Hoja de control

### HOJA DE CONTROL

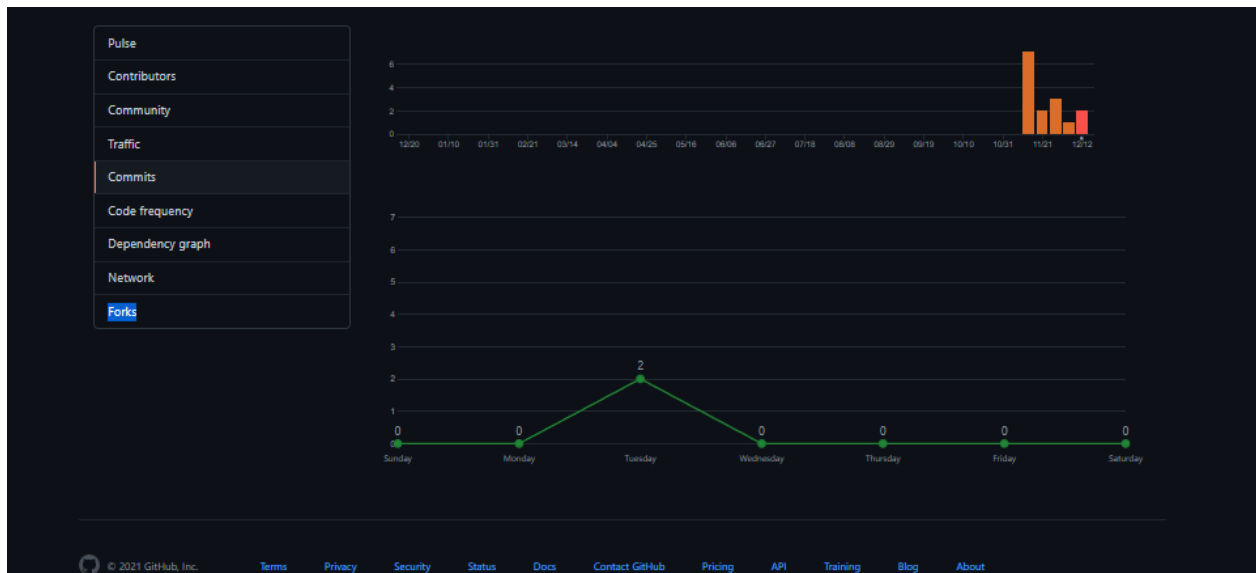
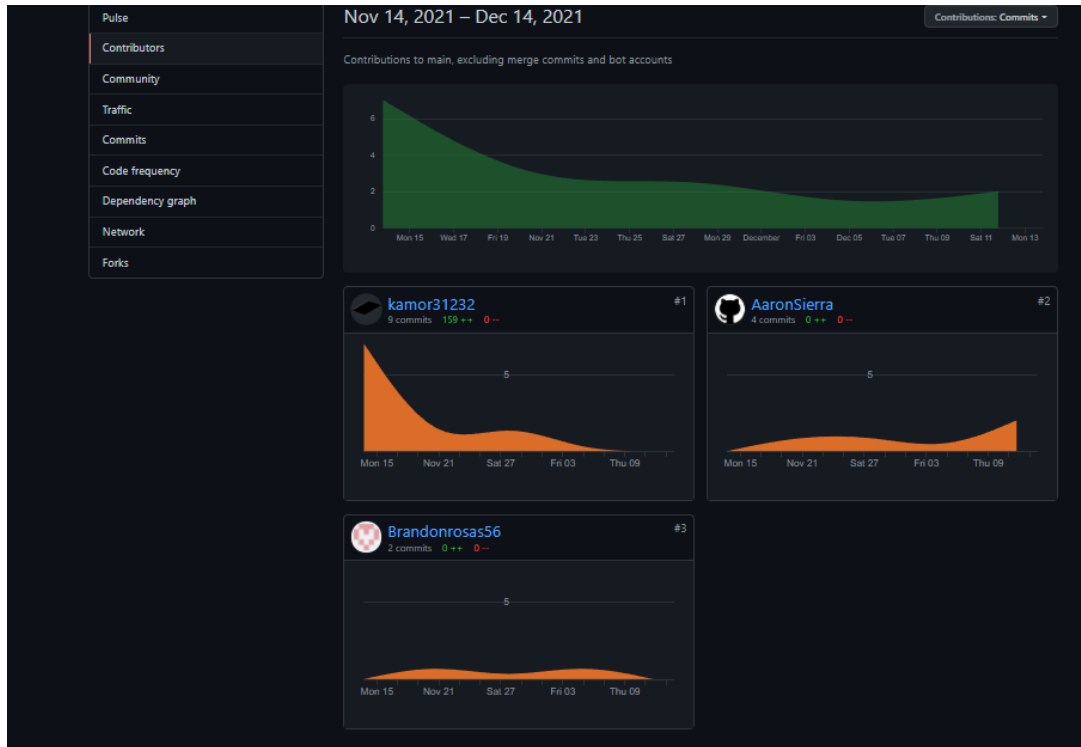
<b>Organismo</b>	Sistema Nacional de Aprendizaje SENA		
<b>Proyecto</b>	SISTEMATIC CUTEX		
<b>Entregable</b>	Recolección de Información		
<b>Autor</b>	Peletería Cuero y Color		
<b>Versión / Edición</b>	0100	<b>Fecha Versión</b>	15/12/2021
<b>Aprobado Por</b>	EDWIN ALBEIRO RAMOS VILLAMIL	<b>Fecha Aprobación</b>	
		<b>Nº Total de Páginas</b>	

#### REGISTRO DE CAMBIOS

Versión	Causa del cambio	Responsable del cambio	Fecha del cambio
0100	Versión Inicial	<Katerine Morcillo>	18/11/2021
0100	Diagrama de Procesos	<Aaron Sierra>	14/11/2021
0100	Documento formulacion de proyecto	<Brayan Rosas>	14/11/2021
0100	Presentación del proyecto	<Katerine Morcillo> <Brayan Rosas>	14/11/2021
0100	Levantamiento de la información	<Katerine Morcillo> <Brayan Rosas>	14/11/2021
0100	Inventario	<Katerine Morcillo>	14/11/2021

#### CONTROL DE DISTRIBUCIÓN

Nombre y Apellidos
Katerine Morcillo Ordoñez (Lider)
Brayan Rosas (Colaborador 1)
Aaron Sierra (Colaborador 2)



## Planeación

### < SISTEMATIC CUTEX>



OBJETIVOS	TECNICA(S) A UTILIZAR	INSTRUMENTO	FUENTES	Fecha	Responsables	Recursos	Observaciones
Identificar las actividades que se desempeñan dentro de la empresa.	Entrevista	Cuestionario con preguntas de base ( Anexo 1)	Dueña de la Empresa (Sra Yaneth Ortiz)	6/12/2021	Aaron Sierra	Grabadora Libreta de apuntes	Se confirma que la persona entrevistada permite que se realice la grabación de la
	Observación	Hoja de chequeo (Anexo 2)	Local Peletería Cueros y Color	6/12/2021	Aaron Sierra	Libreta de apuntes	Se confirma que se permite observar las actividades y recursos dentro de la empresa
Conocer como se hace la documentación dentro de la empresa	Encuesta	Cuestionario con preguntas de base(Anexo 1)	Dueña de la Empresa (Sra Yaneth Ortiz)	6/12/2021	Katherine Morcillo	Grabadora Libreta de apuntes	
	Observación	Hoja de chequeo (Anexo 2)	Local Peletería Cueros y Color	6/12/2021	Katherine Morcillo	Libreta de apuntes	
Describir como se hace el marketing dentro de la empresa	Entrevista	Cuestionario con preguntas base (Anexo 1)	Dueña de la Empresa (Sra Yaneth Ortiz)	6/12/2021	Brayan Rosas	Grabadora Libreta de apuntes	
	Observación	Hoja de chequeo (Anexo 2)	Local Peletería Cueros y Color	6/12/2021	Brayan Rosas	Libreta de apuntes	

## Técnicas

En el presente proyecto se utilizaron las técnicas de recolección de información: Entrevista y observación a través de una lista de chequeo, las cuales son técnicas donde podemos trasladar el conocimiento obtenido a una forma documentada. La entrevista es una técnica donde se presentan preguntas a la persona implicada con el apoyo de preguntas previamente definidas que pueden ser resueltas de manera inmediata. Esta técnica es adecuada porque la atención particular e individual permite al entrevistador abordar todos los puntos que han sido señalados previamente donde se puede abarcar una gran cantidad de temas, siendo una actividad de bajo coste y poco tiempo necesitado.

Aunque la entrevista permite capturar un conocimiento explícito, se requiere combinarla con otro tipo de técnicas, por tal razón, se realizó una observación documentada mediante una lista de chequeo, la cual permite aprender las tareas desarrolladas en la empresa y con ello adquirir un nivel de conocimiento detallado y puntual, el chequeo es deducido a partir del conocimiento adquirido.

## Instrumentos

Se desarrolló la técnica de entrevista y lista de chequeo para conocer más sobre la empresa. Se desarrollaron varias preguntas teniendo en cuenta 3 objetivos principales: conocer las actividades que se desempeñan, como se maneja la documentación y el sistema de ventas dentro de la empresa.

### Entrevista

#### **Conocer las actividades que se desempeñan dentro la empresa**

1. ¿Cómo está conformada su empresa?
2. ¿Cómo lleva el control de su negocio?
3. ¿Cómo se ha desempeñado la empresa a través del tiempo?
4. ¿Has definido e implantado un organigrama funcional en la empresa con sus funciones y responsabilidades?
5. ¿Cuántos proveedores diferentes tienen para cada tipo de materia prima o servicio utilizado en la producción de su producto?

#### **Conocer la documentación que se presenta en la empresa**

6. ¿En dónde realiza la documentación de su empresa?
7. ¿Qué documentos legales maneja su empresa?
8. ¿Cómo hacer registro de la contabilidad de su empresa?
9. ¿Cómo realiza su sistema de facturación?
10. ¿Cómo tiene conformado su inventario?
11. ¿Cada cuánto lleva registro de su inventario?



## Conocer cómo se realizan las ventas en la empresa

12. ¿Son todos tus productos individualmente rentables?
13. ¿Cuántas líneas de producto tiene tu empresa?
14. ¿Pueden otros vender tus productos o están protegidos, por ejemplo, por patentes o exclusivas?
15. ¿Cómo se selecciona a los proveedores?
16. ¿Qué sistemas de información o redes sociales utilizan para dar a conocer sus productos?
17. ¿Tiene algún conocimiento de sistema de información?
18. ¿Ha pensado alguna vez usar un sistema de información?
19. ¿Qué le gustaría que hiciera el sistema de información?

### Lista de chequeo

ITEM	CUMPLE		Observaciones
	SI	NO	
Los artículos están organizados y agrupados por tipos de productos	x		Algunos se encuentran distribuidos en diferentes partes del local como, por ejemplo: los bolsos y billeteras
Las ventas se realizan de forma presencial	x		Presencial o telefónica.
Las ventas se realizan por vía telefónica	x		
Los artículos están referenciados		x	
Los artículos están inventariados	x		
Cuando se realiza la venta se entrega comprobante de ella		x	A menos que el cliente exija la factura legal.
Las ventas se registran en un sistema de información		x	Las ventas se registran en un cuaderno de ventas diarias.
Los clientes entran con regularidad	x		

Existe manejo de clientes por redes sociales		x	
Se evidencia paquetes para envíos nacionales		x	
Se evidencia pagos con tarjeta	x		Poseen datafono para recepción de pagos con tarjeta
Se evidencia equipos de computo		x	
Se evidencia uso de tarjetas comerciales como divulgación comercial	x		

### Tabulación de la información

Buenos días, señora Janeth Ortiz. Primero que todo, darle las gracias por este tiempo que ustedes me regalan para poder conocer mucho más de la funcionalidad de su empresa. La señora Janeth es dueña de la empresa Peletería, Cueros y Color.

Entonces me gustaría saber, doña Yaneth, ¿cómo está conformada su empresa?

Sí, buenas tardes. Mi empresa está conformada por una sola persona que soy yo.

#### **1. ¿De qué se trata su empresa?**

Mi empresa se trata. Bueno, tenemos una fábrica de curtiembres como tal, se procesan los cueros y luego se hace la materia prima para fabricar los bolsos y calzado, billeteras, correas.

#### **2. Señora Janet. ¿Cómo lleva el control de su negocio actualmente?**

El control yo lo llevo, pues ahora lo tengo todo en un libro, lo que se va vendiendo y lo que entra y lo que sale, y también la contabilidad de todo.

#### **3. ¿Cómo se ha desempeñado su empresa a través del tiempo?**

Pues mi empresa está funcionando bien. Hasta luego. Pues cuando llegó la pandemia, eso un poco regular, las ventas, todo bajó muchísimo y ahorita estamos un poquito señora haciendo esto y ahorita pues estamos retomando nuevamente con el negocio.

#### **4. ¿Usted ha definido o implantado un organigrama funcional en la empresa con sus funciones y responsabilidades?**

Sí, por ahorita ya mis obligaciones y responsabilidades las tengo yo, porque anteriormente había una persona, pero ahora me toca a mí.

**5. ¿Cuántos proveedores diferentes tiene para cada tipo de materia prima o servicio utilizado en la producción de sus productos a los proveedores?**

Tengo cinco proveedores.

**6. Doña Yaneth, ¿en dónde realiza usted la documentación de su empresa?**

Eso lo manejo en libros y en cuadernos de contabilidad.

**7. ¿Qué documentos legales manejan de su empresa?**

Cámara de Comercio y Nit.

**8. Con más el registro de la contabilidad de esos buenos le retomó la pregunta Señora Janeth, ¿cómo hace su registro de contabilidad en su empresa?**

Mi registro de contabilidad de la empresa. Yo lo hago en cuaderno, en cuadernos de registro. Y la contabilidad se maneja cada mes, cada mes voy mirando lo que he vendido, lo que me queda.

**10. ¿Cómo realiza su sistema de facturación?**

Manejo talonario, recibos y pues todo es legal.

**11. ¿Cómo tiene conformado su inventario?**

El inventario, todo lo anoto y cada mes hago como un archivo de todo lo que tengo, de lo que ha salido.

**12. ¿y cada cuánto lleva registro de su inventario cada mes. ¿Doña Janeth son todos sus productos individualmente rentables?**

Sí son rentables todos los productos y el inventario lo hago cada mes.

**13. ¿Cuántas líneas de producto tiene su empresa?**

Líneas, Pues manejo bolso de dama, bolso de hombre, billetera, cinturones, pieles para calzado.

**14. ¿Pueden otros vender tus productos o están protegidos, por ejemplo, ante patentes exclusivas?**

No, no están protegidos, si, los pueden vender otros.

**15. ¿Cómo se selecciona a los proveedores aquí en su empresa?**

Yo los selecciono por la calidad de los productos.

**16. ¿Qué sistema de información utiliza o redes sociales utiliza para dar a conocer sus productos?**

No, no utilizo redes sociales, ni sistemas.

**17. ¿Cómo se dan a conocer sus productos?**

acá en el almacén, los recibos, así los vendo.

**18. ¿Tiene algún conocimiento de que es un sistema de información?**

No, no tengo conocimiento.

Bueno, doña Janeth, más o menos le voy a explicar en qué consiste un sistema de información. Un sistema de información es como una ayuda a los empresarios donde usted puede realizar, por ejemplo, registros, facturas, inventarios a través de este tipo de sistemas. A raíz de lo que le he explicado en forma muy general, ¿de pronto ha pensado alguna vez en utilizar este tipo de sistemas de información?

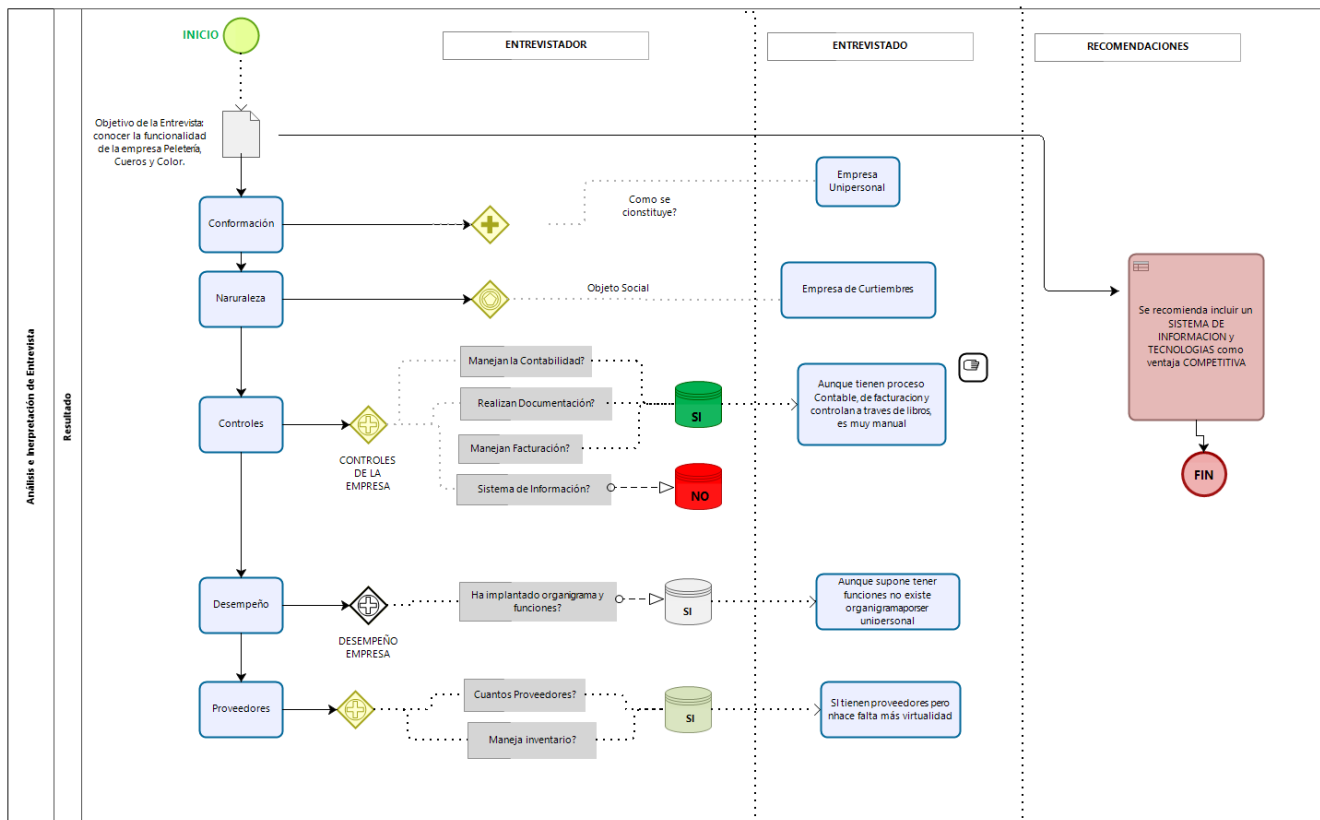
Sí.

**19. ¿Qué le gustaría que hiciera ese sistema? Información en que ve más énfasis que le gustaría que le ayude un sistema de información.**

Me gustaría más la facturación electrónica y llevar mi contabilidad puesto en un computador.

Bueno, Doña Janet, le agradezco mucho su tiempo. Sé que es muy valioso y gracias por darme a conocer más sobre la funcionalidad de su empresa.

## Reportes gráficos



### **Análisis de la Información**

A partir de las respuestas obtenidas en la entrevista y en la observación se puede analizar:

En la primera pregunta donde se habla de la conformación de la empresa, se infiere que es una empresa pequeña ya que representa a una sola persona realizando todos los cargos presentes.

En la segunda pregunta se tiene información de que se trata la empresa, donde se observa que existe una variedad de artículos fabricados en cuero como: bolsos, billeteras, correas, etc., debidamente organizados e inventariados para un correcto control de la empresa.

En la tercera pregunta se puede inferir que el control de la empresa no es sistematizado, se hace mediante apuntes en diferentes cuadernos adoptados por la empresa como libros de contabilidad, los cuales se revisan cada mes para realizar cuentas manuales y así generar reportes.

Las preguntas 7,9 y 10 complementan la información anterior, ya que se evidencia el manejo manual de facturas y documentación del proceso de las ventas en cuadernos de registros diarios adoptados por la dueña de empresa.

La pregunta 5 nos revela que no existe un organigrama de funciones específicas ya que todas las obligaciones y responsabilidades corren por parte de la dueña de la empresa.

En las preguntas 11, 12, 13 y 14 se obtiene conocimiento del sistema de inventario de la empresa donde se explica que se realiza de forma manual, cada mes, en libros de apuntes, no se encuentra registro de inventario sistematizado, esto también se evidencia en el registro de observación, donde se registró que dentro de la empresa no existe ningún sistema de cómputo.

Las preguntas 6 y 15 hacen referencia a la selección de proveedores por calidad de productos y la cantidad de 5 proveedores fijos para la empresa.



Las preguntas 16, 17, 18 y 19 nos da a entender el sistema de publicidad de la empresa, donde se infiere que es comercio netamente presencial, ya que tampoco existe manejo de redes sociales o alguna otra forma para difundir información de la empresa.

## Conclusiones

La información que se genera dentro de la empresa es muy importante, ya que gracias a ella se puede llevar un debido control de ventas, inventario, contabilidad y reportes para la toma de decisiones empresariales. La empresa debido al uso de registros en libros, cuadernos, apuntes, etc., puede generar pérdida de la información lo que conlleva a la pérdida de los reportes para la toma de decisiones empresariales. Siendo tan valiosa la información para una empresa se le sugiere al almacén Peletería Cuero y Color sistematizar sus actividades de ventas, documentación e inventarios para una mayor eficiencia en la empresa.

