

CAM HONEY BROTHERS

NEGOCIO

Cam Honey Brothers es una empresa que se dedica a la compra y acopio de miel para luego exportarla y venderla.

Dicha adquisición de miel consiste en comprar la misma a productores del medio local (apicultores), ir acopiando las cantidades correspondientes a dichas compras en uno o más centros de acopio, para luego realizar la venta y correspondiente exportación de la miel.

FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO

La dinámica del negocio consiste en dos pasos principales: primero, la **adquisición de la miel a los distintos productores (apicultores)**, y segundo la **venta y exportación de la misma a potenciales clientes en el exterior**.

Dentro de esos dos pasos principales, existen otras etapas:

1. COMPRA DE LA MIEL

1.1 Compra

La miel acopiada para luego ser vendida y exportada, es comprada a productores / apicultores en cualquier punto del país, y dicha compra puede ser realizada mediante la emisión de una factura o a través del uso de un presupuesto.

La compra de un lote de mil (cantidad de tambores de 300 kgs. de miel c/uno) a un productor dado puede ser abonada de contado, o dejarse a consignación, lo cual

significa que el importe total de dicho lote no es cancelado completamente al momento de la compra del mismo, lo cual genera una cta. cte. de la empresa con el productor que le está vendiendo. Se entiende por venta a consignación, una venta que no es cancelada totalmente, similar a una venta en cta. cte.

Entonces, la compra de un lote de miel a un productor dado puede ser: de contado, parcialmente a consignación, o totalmente a consignación.

Es por esto que la empresa necesita llevar un control exacto de las cuentas corrientes que mantiene con cada uno de los productores que le vende la miel.

1.2 Acopio

Como consecuencia de la compra repetida de miel a los distintos productores que proveen a la empresa, se genera (y modifica constantemente) un stock real de miel con el que cuenta la empresa (para luego vender y exportar).

Dicho stock de miel es depositado en los distintos centros de acopio con los que cuenta la empresa (actualmente un deposito en Justo Daract, San Luis y otro en Junín, Bs. As.), también dándose el caso de que dicha miel resida temporalmente en la localidad de Lujan, Bs. As. (donde se realiza la homogeneización de toda la miel comprada); Mercedes, Bs. As. (que es un paso obligado para toda aquella miel que vaya hacia el puerto para ser exportada) o Puerto Madero, Bs. As. (lugar desde donde sale hacia destino la miel vendida).

Así como el control de las ctas. ctes. con sus proveedores, la empresa también necesita llevar un control exhaustivo del stock real de miel con el que cuenta en todo momento, stock que se modifica constantemente debido a la compra y a la venta de la miel. Un primer análisis determina que el stock real de miel está dado por la cantidad de tambores en cada uno de los centros de acopio (Justo Daract y Junín), aun sin vender, la cantidad de tambores en Lujan (lugar de homogeneización de la miel), vendidos y aun sin vender, la cantidad de tambores en Mercedes (lugar de fiscalización de la miel), ya vendidos y, por último, la cantidad de tambores de miel embarcados, listos para ser exportados, ya vendidos.

1.3 Homogeneización

Un paso previo a la venta y la exportación es la homogeneización de toda la miel comprada, la cual se lleva a cabo en la localidad de Lujan, Bs. As.

La miel que se encuentra depositada en Lujan, siendo homogeneizada, puede estar ya vendida o a la espera de la concertación de un contrato de pre venta (lo cual debe tenerse en cuenta para alterar el stock real de miel de manera correcta).

Es importante que el software pueda mostrar de manera correcta las cantidades reales del stock de miel existente, y que permita diferenciar lo que está vendido de lo que esta aun por venderse, para una consecuente toma de decisiones correcta.

2. VENTA Y EXPORTACION DE LA MIEL

2.1 Venta

La venta de uno o más lotes de miel a un cliente en el exterior se realiza mediante la confección de un contrato de pre venta. Una vez concretado el mismo, el cliente transfiere el 10% del total de la compra. Una vez recibida la carga en el destino, el cliente transfiere a la empresa el 90% restante correspondiente a la compra de/lote/s.

La repetida venta de lotes de miel a clientes en el exterior también altera constantemente el stock real de miel con el que cuenta la empresa.

En consecuencia, además de llevar un control de las ctas. ctes. existentes con proveedores (productores / apicultores), la empresa necesita llevar un control de las ventas de miel a los clientes en el exterior, de manera que estas alteren correctamente el stock real de miel con el que cuenta en todo momento, siendo conformado dicho stock por la miel en los centros de acopio, el lugar donde se homogeniza, el lugar donde se fiscaliza y el puerto (última parada antes de que la carga sea llevada a destino).

2.2 Fiscalización

Una vez firmado el contrato de pre venta con un cliente en el exterior, las cantidades a exportar son enviadas desde Lujan (Bs. As.) hasta Mercedes (Bs. As.) para que sean controladas por el estado, antes de ser enviadas a Puerto Madero para su posterior embarco y envío a destino. Estas cantidades de miel ya en Mercedes están vendidas (por lo menos así lo estipula el contrato de pre venta), por lo cual deben ser restadas del stock real de miel, o por lo menos ser identificadas de alguna manera que permita conocer que si bien aún no fueran exportadas, dichas cantidades ya no forman parte del stock real de miel existente en la empresa.

En esta etapa del negocio, lo único que certifica la venta realizada es el contrato pre venta firmado entre la empresa (vendedor) y el cliente, ya que quizás el pago del 10% inicial ni siquiera se haya transferido aún.

2.3 Embarque

En esta etapa del negocio, la cantidad de miel vendida a punto de ser exportada ya debería estar descontada del stock real de miel, el cliente debería haber transferido el 10% del monto total por la venta de miel, lo cual debería poder ser visualizado correctamente como una especie de cta. cte. (hasta que sea trasferido el 90% restante) del cliente con la empresa.



AUTOMATIZACION DEL NEGOCIO

Analizando toda la información recolectada y teniendo en cuenta las necesidades de la empresa, se observa que el potencial software a desarrollarse debería contar al menos con los siguientes módulos:

- 1) **Gestión de Clientes**, el cual permita realizar un ABM y una consulta de información de los mismos, modulo en el que se registran, modifican, eliminan y/o consultan los clientes de la empresa junto a todos sus datos personales, información de contacto, de facturación, etc.
- 2) **Gestión de Ctas. Ctes. de Clientes**, modulo que permite la generación de ctas. ctes. para los clientes de la empresa. En estas cuentas se registrarían las facturas correspondientes a las ventas de miel a los clientes, los adelantos del %10 transferidos por dichas cuentas, las cancelaciones del 90% de tales ventas; anticipos de dinero por futuras ventas y demás movimientos que generalmente se registran en una cta. cte. A su vez, este módulo debe permitir la generación e impresión de un resumen de cuenta como también la consulta de información de cada comprobante registrado en una cta. cte., como por ejemplo los ítems facturados en una factura dada.
- 3) **Gestión de Proveedores (o Productores o Apicultores)**, modulo similar al de gestión de clientes, solo que este debería permitir realizar un ABM y consulta de información de cada productor que vende miel a la empresa. Sumado a toda la información necesaria para registrar un productor en el sistema, se debería poder cargar información tal que el sistema luego pueda notificar al usuario del mismo, las distintas fechas en las que cada uno de los proveedores generalmente dispone de lotes de miel para la venta (información sensible con la que la empresa desea contar en todo momento).
- 4) **Gestión de Ctas. Ctes. con Proveedores**, modulo similar al de gestión de ctas. ctes. de clientes, solo que el mismo debería permitir la generación de las ctas. ctes. que posee la empresa con sus respectivos proveedores (apicultores). En estas cuentas se registrarían las facturas o “presupuestos” correspondientes a las compras de miel que la empresa realiza a los productores en cuestión, los anticipos, pagos parciales o cancelaciones de dichas cuentas por parte de la empresa. Además, el modulo debería permitir la carga de información tal que el sistema luego pueda notificar los vencimientos de cada comprobante registrado en una cta. cte. dada

(información sensible que le permitirá a la empresa evitar recargos o ajustes por mora en el pago).

- 5) **Gestión de stock**, modulo que debe permitir a los usuarios del sistema: consultar el stock real de miel con el que cuenta la empresa en todo momento; incrementar o descontar las cantidades correctas del stock a medida que se registran en los demás módulos las distintas compras y ventas de miel; identificar qué cantidades de dicho stock se encuentran en que locación (en los centros de acopio de miel; en proceso de homogeneización; en etapa de fiscalización; puerto; etc.). Este módulo debería permitir consultar toda la información antes detallada y además la generación de reportes y gráficos que permitan a la empresa una buena toma de decisiones al respecto.
- 6) **Interfaz principal y Sección de parametrización del sistema**, que son: primero, el modulo que da vida a la interfaz principal del sistema, la cual permite el acceso a todas las opciones y herramientas que el software brindara; y segundo, una sección del sistema que permita fijar variables y constantes tales como el precio de cada moneda que el sistema debe manejar; fechas de vencimientos de pagos; etc.

OBSERVACIONES

1. ¿Cuál es la moneda que se maneja? ¿Se maneja más de una moneda en una misma transacción?

El cliente paga en dólar exportación oficial.

La empresa paga a sus proveedores en peso y/o dólar oficial.

2. ¿El centro de acopio de la miel comprada es realmente Justo Daract o es Junín, Bs. As.? ¿Puede haber más de un centro de acopio de la miel?

Los centros de acopio de miel son: Justo Daract y Junín.

3. ¿Las ventas a clientes se realizan siempre de contado o existe en este caso también una cta. cte. de cliente con la empresa (Cam Honey)?

Se firma un contrato de pre venta, momento en el cual el cliente transfiere el 10% de la compra. Al momento de recibir la carga el cliente transfiere el 90% faltante.

4. ¿Existen varias formas de pago tanto de la empresa para con sus proveedores, como de los clientes que consumen el producto para con la empresa?

La empresa compra a sus proveedores de contado, parcialmente en consignación o totalmente en consignación.

PLAZOS Y COSTOS DE DESARROLLO E IMPLEMENTACION

MÓDULOS SELECCIONADOS PARA LLEVAR A CABO LA IMPLEMENTACIÓN:

MODULO	FUNCIONALIDAD	COSTO X MODULO
<ul style="list-style-type: none">El paquete de software incluye:<ul style="list-style-type: none">✓ desarrollo e implementación de los módulos seleccionados por el cliente.✓ funcionamiento del software en dos equipos: un servidor y un cliente.✓ asesoramiento técnico y resolución de conflictos durante todo el periodo de desarrollo, prueba y testeo del software, y durante los primeros _____ de uso del mismo desde la puesta en marcha.Formas de pago:<ul style="list-style-type: none">✓ Pago de contado con el % 15 de descuento: \$ 00,00.✓ Plan 6 cuotas, s/interés, 6 pagos de \$ 00,00 c/uno.✓ Plan 8 cuotas, 15% de interés, 8 pagos de \$ 00,00 c/uno. Total: \$ 00,00.✓ Plan 10 cuotas, 20% de interés, 10 pagos de \$ 00,00 c/uno. Total: \$ 00,00.✓ Plan 12 cuotas, 30% de interés, 10 pagos de \$ 00,00 c/uno. Total: \$ 00,00.		
TOTAL (MODULOS SELECCIONADOS): \$ 000,00		