

Comisión: Martes 19-21 hs - Cra. Cecilia Testa.

Integrantes:

- Dus, José Martín – Legajo: 33030025

Email: mjdus33@gmail.com

- Olivazzi, Amalia Carolina – Legajo: 34838138

Email: caro.olivazzi@gmail.com

- Rodríguez, Gabriela Soledad – Legajo: 35055275

Email: gabysrodriguez.21@gmail.com

- Sánchez, Ana María – Legajo: 200141428

Email: anamariasanchez84@gmail.com

- Sánchez, Carlos Manuel – Legajo: 9841445

Email: lalito.nqn@gmail.com

Tema asignado: Estudio y documentación del Sistema de Información de “CORPET S.R.L.”

Dirección del blog: <http://datos1comisionct.blogspot.com/>

Sitio web de la empresa: www.corpet.com.ar

II) “CORPET S.R.L.” es una pequeña empresa familiar dedica a la comercialización mayorista de todo tipo de accesorios para mascotas y zooterápicos (medicamentos para animales), además de peces de agua fría, tropicales, marinos y plantas acuáticas.

En el año 1990, esta empresa, como una idea de Carlos Avila y su esposa Elita José inicio como un comercio minorista dedicado exclusivamente a la reventa de artículos de acuarismo en un pequeño local de la calle Chacabuco

llamado "ACUARIO GUPY". Ante la posibilidad de expandirse en el rubro a fines de los años 90, debido al crecimiento de la demanda de artículos para diversas mascotas (canarios, perros, gatos, etc.) decidieron darle una forma legal - jurídica al emprendimiento adoptando la figura de S.R.L. y respecto al IVA adoptando el carácter de responsable inscripto, cambiando su nombre a "CORPET S.R.L.". De esta manera la empresa comenzó a importar en grandes volúmenes y a precios preferenciales obteniendo ventajas competitivas, lo que le permitió posicionarse en el mercado provincial y a algunos puntos de la Argentina, dedicándole a la venta mayorista y minorista. También en este periodo se incremento el personal para atender las mayores demandas de operaciones de venta y al mayor crecimiento de la empresa, (mayor personal en el depósito y vendedores en la calle).

Llegada la crisis del 2001 la empresa se vio obligada a cesar la importación debido a la enorme caída en la demanda de los productos. Esto provoco la búsqueda de una estrategia para sobrevivir, para mantenerse que implico entre otras, la reducción del personal, orientarse nuevamente al mercado minorista, ya que no podía hacer grandes compras ni otorgar facilidades de financiación a sus clientes en cuenta corriente, las cuales antes si la realizaban. Lo que obligaba a los clientes realizar las compras exclusivamente al contado.

Una vez superada la crisis "CORPET S.R.L." no volvió a importar, enfocándose nuevamente en el nicho mayorista, buscando nuevos proveedores nacionales que le permitan obtener los artículos que antes importaban directamente.

Actualmente la empresa esta ubicada en el centro de la ciudad de Córdoba, cerca de la Estación Terminal de Ómnibus, en la calle Santiago del Estero n° 52. El hecho de estar ubicados estratégicamente en el centro de la República Argentina le permite brindar un servicio de distribución rápido y eficiente a la hora de enviar sus productos a cualquier punto del país y a países limítrofes, ya que "CORPET S.R.L." al trabajar productos marcas líderes internacionales, tales como Tetra, CéDé, Natural, Penn Plax, Oster, Eihem, etc. y nacionales como New Pet, Shulet, Vitafish, Elpe, Mr. Hueso, Per-Ros y laboratorios como König, Ruminal, Kualcos, Osspret, etc.; realiza envíos a todo el país por vía

terrestre o aérea.

Respecto a su estructura interna, "CORPET S.R.L." cuenta con cuatros socios gerentes:

Carlos Avila: encargado de la administración y representante legal de la empresa.

Elita Jose: encargada de las relaciones con los proveedores y compras de productos.

Carlos Avila (hijo): se encarga de la gestión de ventas, el control de las cuenta corriente de los clientes y además realiza la facturación.

Claudio Avila (hijo): es el encargado del área financiera, pagos a proveedores, gestión de finanzas y mantenimiento y administración del aplicativo utilizado en esta, el VISUAL FOX 6.0.

Además es estos la empresa cuenta con 7 empleados de los cuales dos se ocupan de levantar pedidos y de distribuir en la ciudad de Córdoba y alrededores. Otros dos están en el depositas haciendo la logística, recepción y control de mercadería y a la vez se encargan de enviar las encomiendas al resto del país. Dos están en el local atendiendo a los clientes minorista que se acercan a la distribuidora y el ultimo es un auxiliar administrativo que se encarga de liquidar sueldos, actualizar base de datos y otros registros.

Esta empresa se desenvuelve únicamente en el mercado mayorista de todo el territorio del país y limítrofes, no cuenta con vendedores fuera de la ciudad de Córdoba sino que trabaja mediante envíos por encomienda tanto por vía tanto aérea como terrestre. Podemos agregar como dato relevante que el margen de ventas promedio que obtiene la empresa aproximadamente es de un 40% sobre sus costos.

III) El objetivo del presente trabajo es analizar la empresa “CORPET S.R.L.” en los distintos procesos que desarrollan de manera habitual, como ser el cuidado de peces tropicales, facturación, ventas y compras de productos alimenticios, vestimenta y afines para su comercialización a locales minoristas, entre otros.

Por otro lado intentaremos proponerle a la empresa medidas para eficientizar los distintos procesos de logística y distribución, buscando evitar posibles demoras en la entrega de productos a todos los clientes. Identificar debilidades existentes en la organización para mejorar el control y desempeño y por ultimo proponer cambios a realizar para fortalecer a la organización en su conjunto.

Nuestro objetivo como grupo es poder obtener a través de la realización del presente trabajo una experiencia acabada acerca de las distintas modalidades y formas de trabajar de las organizaciones en el desarrollo de sus actividades y tomas decisiones. Además creemos que con este trabajo podremos tomar

experiencia como asesores tanto contables como administrativos para detectar y dar respuestas a nuestros clientes en un correcto manejo de la información, los aplicativos de negocios y de sistemas transaccionales y manejo de la base de datos, a fin de que sus sistemas sean mas eficientes y reducir la pérdida de tiempo en que se podría incurrir por fallas o redundancias de datos.

Analizando a la empresa desde una visión integral buscaremos alentar a la misma, a mejorar en todos sus procesos, si fuere necesario, destacando la gran importancia que tiene la utilización de un buen sistema de información (captura, recolección y procesamiento de datos) para tomar buenas decisiones que lleven a ahorro de costos y tiempos, y le proporcionen una ventaja competitiva en su medio.

El trabajo de campo se desarrollara indagando al socio gerente de la organización el Señor Carlos Avila (padre) en las instalaciones de su local, además entrevistamos a sus hijos responsables del área de ventas y finanzas para obtener información mas detallada de los distintos procesos que realiza la empresa.

Respecto a la fuente relevada analizamos la página web de la empresa www.corpet.com.ar donde encontramos información de sus actividades, artículos que comercializa, formas de contactarlos, entre otras.

IV) Luego de haber visitado la empresa, recabado y analizado la información obtenida, para poder obtener una visión de la situación actual de esta y recordando que nuestra perspectiva es enfocarnos en su crecimiento, hablaremos de dos de los tantos procesos con los que cuenta la empresa que consideramos mas importantes como los de Compras y Ventas de los distintos productos que comercializa.

El **proceso de Ventas** tiene dos modalidades en primer término al contado, en donde el cliente en el momento que paga se le confecciona la factura y se le entrega la mercadería. En el caso de que la venta sea en cuenta corriente se desarrolla un proceso complejo, que comienza con la solicitud de mercadería con una nota de pedido pertinente, luego el sistema realiza el subproceso de verificación de la cuenta corriente para controlar si este tiene el saldo de su

cuenta excedido del máximo permitido; en el caso de que su saldo supere el monto de crédito no se le dará lugar a la solicitud de su pedido, finalizando el proceso. En caso contrario el paso siguiente sería chequear en el área de depósito la existencia de stock que el cliente ha solicitado, en función de las existencias se realizara la venta y se emite la factura. Finalmente se determina si el destino es Córdoba y alrededores o bien algún punto del interior del país. En el primer caso el pedido se entrega inmediatamente con los encargados de las ventas externas de la empresa o los vendedores del local (ver organigrama en el anexo). En caso de no ser del área especificada anteriormente, se abre un subproceso de envío de la mercadería al punto solicitado a través de encomiendas o de ser necesario por medio de comisionistas y/o tercerización del servicio por empresas de fletes (ver modelado de procesos en anexo).

En cuanto a dicho proceso descubrimos como debilidad que la persona encargada de levantar los pedidos en la calle entrega la mercadería y cobra a dicho cliente, pudiendo el mismo desviar los fondos ya que consideramos que la misma persona que entrega la mercadería no debe cobrar. La cual proponemos que inmediatamente que el cliente entrega el dinero, se le entregue y firme un recibo que detalle la mercadería recibida y el monto entregado.

Otra debilidad que podemos destacar es que los empleados encargados del depósito es el mismo que realiza la logística para enviar los pedidos a los clientes del resto del país. Esto posibilita la sustracción de mercadería o ventas no registradas por parte del empleado en beneficio propio, ya que al no hacer ni entregar un remito no se lleva un control de la mercadería que sale ni del stock remanente, debido a que no se usa el modulo de inventario del aplicativo.

Respecto al **proceso de compras** (ver modelado de proceso en el anexo) podemos que decir que la empresa cuenta con alrededor de 30 proveedores de los distintos productos que comercializa. Estos proveedores son importadores directos de dichos productos. Consideramos que la gran cantidad de proveedores que tiene la empresa es una ventaja porque tiene la posibilidad de obtener distintas calidades y variedades de productos no dependiendo de un

solo abastecedor que podría generar posibles cuellos de botellas por las restricciones actuales a las importaciones por ejemplo. No obstante a ello, al no ser “CORPET S.R.L.” importador directo los precios de compra que obtiene son sustancialmente más altos, perdiendo una posible ventaja competitiva. Este proceso comienza con la selección de un proveedor para determinado pedido cotejando a los proveedores para determinar la mejor calidad y precio, una vez que selecciona al proveedor se envía una nota de pedido con el detalle de los productos necesarios. Cuando obtenemos respuesta sobre la existencia de mercadería se determina si el pago es a contado o a cuenta corriente emitiéndose la factura pertinente. Posteriormente la mercadería se envía por encomienda que será recibida por los encargados del depósito que deberán cotejar con los remitos que se consignen en la entrega dando conformidad a través de un control de la calidad y cantidad solicitada firmando dicho remito.

En este proceso encontramos la debilidad de que la misma persona que recibe la mercadería es quien firma el comprobante y realiza el almacenamiento en el deposito, pudiendo este sustraer mercadería o no registrarla provocando un desvío de productos. Esta falla de control interno se la podría corregir separando funciones, encargándose una persona (la responsable del área de compras) de recibir la mercadería y chequear que sea la especificada, tanto en calidad como en cantidad y que los empleados del depósito almacenen las mismas.

En cuanto al sistema aplicativo, la empresa esta utilizando el VISUAL FOX PRO 6.0, la cual es una eficaz herramienta de administración de datos, con este se puede crear componente de aplicación independientes que respondan a acciones y especificaciones del usuario que se pueden mantener y reutilizar fácilmente. La topología de la red empleada en “CORPET S.R.L.” tiene forma de estrella, con todos los nodos conectados a un dispositivo central (servidor) donde esta alojado el aplicativo incluida la base de datos integrada al modulo de programación. Esta topología tiene la facilidad de detectar problemas en los nodos pero a su vez tiene la desventaja que si el dispositivo central deja de funcionar se desactiva toda la red.

“CORPET S.R.L.” usa solamente dos módulos del aplicativo de los tres módulos que le ofrece VISUAL FOXPRO, esto son el modulo VENTAS y ADMINISTRACION, el primero se utiliza para realizar consultas de clientes, relación comercial, antigüedad, saldo, limite de crédito siendo esta ultima información fundamental para el otorgamiento o no de facilidades de financiación para ellos, y la facturación de pedidos tanto en efectivo como en cuenta corriente. El modulo ADMINISTRACION se utiliza básicamente para realizar las registraciones contables, liquidación impositiva y laboral, y todo lo referido a condiciones y configuración del sistema, permitiéndole una cierta flexibilidad en la customizacion de ciertos parámetros propios de la operatoria de esta organización.

Es importante aclarar que el aplicativo utilizado cuenta con el modulo de almacenes donde seria posible registrar los distintos productos, cantidades, calidades, precios de costo, precio de lista, entre otros y poder llevar un control adecuado de la existencia de mercaderías. “CORPET S.R.L.” decidió no utilizar el modulo debido a su complejidad de operatoria y porque su uso obligaría a someterse a “las mejores practicas” que este sistema impone. Esta decisión también esta emparentada a que la empresa no quiere dejar de realizar un trato preferencial a ciertos clientes (parientes, amigos cercanos, etc.) ni tener un control riguroso en el registro de ciertas salidas de mercadería (ver diagrama entidad relación en el anexo).

Por ultimo debemos resaltar que el organigrama que compone a la organización no se ajusta a la estructura del aplicativo por dos motivos a saber:

1. El área COMPRAS no utiliza el modulo de ALMACENES que provee el programa por las causas anteriormente señaladas.
2. Se utiliza el modulo ADMINISTRACION tanto para el área tributaria-laboral como para administración general. Para lo cual sugerimos desdoblar dicho modulo en FINANZAS, donde recepte la información dura de los sistemas transaccionales de “CORPET S.R.L.”, que le permitan hacer registros contables, liquidación de haber e impositiva. Y por otro lado un modulo de ADMINISTRACION GENERAL

que capte información agregada, de indicadores de gestión entre otras que le posibilite una mejor toma de decisiones no estructuradas y control de gestión, orientada al nivel estratégico de la organización.

ADM. GENERAL

Carlos Avila
COMPRAS

Elita Jose
VENTAS

Carlos Avila hijo
FINANZAS

Claudio Avila
LOCAL

(Dos empleados)
VENTAS EXTERNAS

(Dos empleados)
DEPOSITO

(Dos empleados)
AREA TRIBUTARIA - LABORAL
(Un empleado)