



1.- GESTION DE VENTAS

1.1.- Administración de clientes:

- Además de la información personal y domiciliaria de los clientes, el sistema genera una ficha de información crediticia que luego es usada como fuente de consulta para realizar análisis crediticio de clientes y como filtro en la facturación.
- Permite controlar por cliente, descuentos especiales por producto o rubro de productos.
- Permite por cliente indicar si posee sucursales y poder facturar a cada una de ellas en forma particular.
- Permite consultar, extrayendo información del sistema de gestión, los artículos más comprados por un cliente en un período determinado, consultar en línea la cuenta corriente del cliente, consultar el saldo del cliente.

1.2.- Administración de información comercial del cliente:

- Si los clientes son sociedades comerciales, el sistema genera una ficha con información de los responsables de la empresa, registrando para cada uno de ellos: Nombre del titular, cargo que ocupa, fecha de cumpleaños, correo electrónico.
- Esto permite que el sistema funcione como agenda de seguimientos, permitiéndonos contar con información del cliente como fecha de nacimiento del contacto, fecha de última compra del cliente, fecha de próximo llamado comercial, etc.
- Registra también la información que se genera en el módulo de cobranzas, con lo que éste módulo pasa a contar tanto con información de seguimiento de deudas como con información de seguimiento de ventas.
- Cuenta con un módulo de impresión de reportes y listados con posibilidades de segmentación y filtrado de datos, con salidas a la impresora, la pantalla o a un archivo.

1.3.- Facturación - Ventas:

- Los formularios con que dispone el sistema son: presupuestos, pedidos, remitos, facturas de venta, notas de crédito y notas de débito.
- Permite facturar a partir de un presupuesto o un remito.
- Permite facturar bajo múltiples formatos de factura: A, B.
- Compatible con cualquier impresora fiscal disponible en mercado.
- Esta información está vinculada a sistemas de seguimiento de clientes y cobranzas.
- Envía automáticamente la información de ventas a: la contabilidad, al stock de productos, a la cuenta corriente del cliente, al libro iva ventas, al libro de comisiones del vendedor, etc.
- Posee funciones para cumplir con la legislación impositiva actual.

1.4.- Cuentas corrientes de clientes:

- Completo módulo para la gestión de cuentas corrientes deudoras.
- Control de recibos de cobranza.
- Control y seguimiento de facturas vencidas.
- Control y seguimiento de cartera de cheques y documentos.
- Salidas para el libro Bancos.
- Salidas al sistema de contabilidad

1.5.- Gestión y seguimiento de cobranzas:

- Controla el nivel de endeudamiento de los clientes, dando avisos tempranos de facturas impagas.
- Identifica comprobantes impagos, facturas, notas de débito, en base al exceso de endeudamiento o al vencimiento de los comprobantes.
- Realiza un seguimiento de las promesas de pago y cancelaciones.

1.6.- Listados y reportes de cobranzas:



Posee un conjunto completo de listados y reportes con posibilidades de salida a la impresora, a la pantalla o a un archivo para su posterior manipulación.

1.7.- Administración de Artículos:

- Información consolidada de precios, historio de compras, histórico de ventas, stock en depósito.
- Archivo Histórico de precios: le permitirá saber a cuanto compró un artículo en cualquier época del año y que operador hizo la actualización.
- Búsqueda inteligente de artículos.
- Artículos más comprados o vendidos al instante.
- Consulta de toda esa información consolidada por artículo en una sola pantalla.

1.8.- Administración de precios de artículos:

- Múltiples listas de precios, definidas y generadas por el usuario
- Actualización de precios automática, o manual, por lotes y segmentada por rubros, proveedores y artículos.
- Listas de precios individuales o a cuatro columnas.
- Salidas de las listas de precios a impresora, pantalla, Excel y correo electrónico.
- Permite administrar la cantidad de listas de precios que usted desee, definiendo en ella, el porcentaje a aplicar, si toma el precio base desde el precio de venta o de compra, si la lista lleva IVA o no, etc..
- Permite emitir las listas de precios a disquetes para ser entregadas a clientes
- Precios definidos en moneda nacional o extranjera con múltiples monedas y cotizaciones.

1.9.- Depósitos:

- Gestión de Stock multi depósito.
- Información y control de inventarios.
- Pantallas para registrar el movimiento de entrada o salida de mercaderías.
- Salidas al sistema de contabilidad

2.- GESTION DE COMPRAS

2.1- Administración de proveedores:

- Además de la información personal y domiciliaria de los proveedores, el sistema genera una ficha de información crediticia que luego es usada como fuente de consulta para realizar análisis de compra a proveedores.
- Permite consultar, extrayendo información del sistema de gestión, los artículos más comprados a éste proveedor en un período determinado, consultar en línea la cuenta corriente del proveedor, consultar el saldo del proveedor.

2.2.- Administración de información comercial del proveedor:

- El sistema genera una ficha con información de los responsables de la empresa, registrando para cada uno de ellos: Nombre del titular, cargo que ocupa, fecha de cumpleaños, correo electrónico.
- Esto permite que el sistema funcione como agenda de seguimientos, permitiéndonos contar con información del proveedor como fecha de nacimiento del contacto, fecha de última compra realizada al proveedor, fecha de próximo llamado comercial, etc.
- Cuenta con un módulo de impresión de reportes y listados con posibilidades de segmentación y filtrado de datos, con salidas a la impresora, la pantalla o a un archivo.

2.3.- Facturación:



- Los formularios incluidos en el sistema son: órdenes de compra, remitos de compras, facturas de compras, notas de crédito y notas de débito.
- Esta información está vinculada a sistema de seguimiento de proveedores.
- Envía automáticamente la información de compras a: la contabilidad, al stock de productos, a la cuenta corriente del proveedor, al libro IVA compras, etc.
- Funciones para cumplir con la legislación impositiva actual.
- Gestión de Stock multi depósito.
- Información y control de inventarios.

2.4.- Cuentas corrientes de Proveedores

- Esta información esta vinculada a sistemas de seguimiento de proveedores.
- Completo módulo para la gestión de cuentas corrientes deudoras.
- Control de recibos de pagos.
- Control y seguimiento de facturas vencidas, deudas por proveedor, cuentas corrientes, etc.
- Control y seguimiento de cartera de cheques y documentos.
- Salidas para el libro Bancos.
- Salidas al sistema de contabilidad

3.- CAJA - BANCOS

3.1.- Caja:

- Permite identificar por cada usuario una caja distinta.
- Permite el ingreso de comprobantes en forma particular o a través del sistema de gestión.
- Permite los cierres de caja por día o por un lapso mayor de tiempo.
- Genera todas las salidas al sistema de contabilidad.

3.2.- Bancos:

- Permite controlar múltiples bancos y múltiples cuentas por banco.
- Realiza el control y seguimiento de cartera de cheques emitidos y recibidos, de clientes propios y de terceros.
- Permite realizar la conciliación bancaria de nuestras cuentas registradas.
- Permite realizar canje de valores.
- Genera todas las salidas al sistema de contabilidad.

3.3.- Tarjetas de crédito:

- Permite realizar el control por lotes de todas las tarjetas recibidas.
- Controla las acreditaciones ingresadas de tarjeta de crédito.
- Controla las acreditaciones faltantes de tarjetas de crédito.
- Genera todas las salidas al sistema de contabilidad.

3.4.- Documentos:

- Permite realizar el control de todos los documentos ingresados al sistema.
- Controla los documentos ingresados.
- Controla los documentos pendientes de cancelación.
- Genera todas las salidas al sistema de contabilidad.

3.5.- Listados y reportes de venta de unidades:



Posee un conjunto completo de listados y reportes con posibilidades de salida a la impresora, a la pantalla o a un archivo para su posterior manipulación.

Planillas de caja, planillas de movimientos por cuenta, movimientos por fecha, etc.

4.- CONTABILIDAD

- Manejo de múltiples ejercicios contables.
- Definición de hasta 6 niveles de jerarquía.
- Doble código de cuenta, identificatorio y de jerarquía.
- Definición de asientos modelo para la importación desde los módulos de gestión.
- Imputación de múltiples Centros de Costo por cuenta.
- Ingreso y registración de asientos en procesos independientes.
- Balances ajustados, históricos, comparativos, saldos; y sumas y saldos.
- Selección de nivel de análisis de los balances.
- Integración con el programa PSI Gestión con posibilidad de importar información contable al estudio desde la misma empresa donde este funcionando el sistema de gestión.

5.- ESTADISTICAS

- **Brinda las estadísticas fundamentales para el seguimiento de su negocio**
 - Análisis de artículos mas vendidos.
 - Análisis de venta por vendedor.
 - Análisis de venta por vendedor y zona.
 - Análisis de venta por vendedor y rubro.
 - Análisis de ventas por proveedor y rubro.
 - Análisis de ventas por rubro y proveedor.
- **Brinda detalles particulares por cliente**
 - Mejores clientes ordenados por monto de compra.
 - Para cada cliente, detalla los artículos más vendidos ordenados por monto de compra.
 - Ventas por proveedor y rubro a cada cliente.
 - Ventas por rubro y proveedor a cada cliente.
- **Brinda detalles particulares por artículo**
 - Artículos más vendidos ordenados por monto de compra.
 - Para cada artículo, detalla los mejores clientes ordenado por monto de compra.
 - Ventas por proveedor y rubro por cada artículo.
- **Brinda proyecciones de venta en base al comportamiento histórico del cliente.**
- **Información de seguimiento del modulo de gestión de clientes.**
 - Estadística de gestiones de venta realizadas.
 - Detalle de las ventas realizadas.
- **Reportes impresos o por pantalla o enviados a un archivo.**
- **Gráficos**



6.- HERRAMIENTAS DE AUTOGESTION

6.1.- Administrador de parámetros del sistema:

El sistema permite configurar como queremos que él trabaje (modificar precios en la facturación, tomar un iva fijo o variable por artículo, controlar deudas de clientes al facturar, reenumerar formularios de facturación, notas de débito y crédito, definir por cada puesto de trabajo las colas de impresión, etc.)

Para ello cuenta con una pantalla de parametrización del sistema donde le indicaremos nuestra personalización.

6.2.- Administrador de tablas:

Ante cortes de luz u otro tipo de problemas, el sistema tiene las herramientas para *"recuperarse solo"* sin necesidad de llamar al distribuidor.

6.3.- Administrador de usuarios:

Existe un usuario maestro que permite la generación de otros usuarios y en cada uno de ellos podrá definir el perfil de acceso al sistema (restricciones y accesos a las distintas pantallas).

6.4.- Generador de claves de búsqueda:

Además permite que cada usuario defina sus propias pantallas de búsqueda.

6.5.- Generador de reportes:

Posee un módulo que le permite definir y crear sus propios reportes.

6.6.- Corrector de la base de datos:

Ante cortes de luz o inconvenientes no determinados, el sistema automáticamente ejecuta un proceso de restauración de las bases de datos, permitiendo dejar la misma en las mismas condiciones que se encontraba el sistema antes de que se produjera el inconveniente.

6.7.- Generador de etiquetas de clientes / proveedores / artículos:

Genera etiquetas para correos a clientes y proveedores y etiquetas para artículos con códigos de barra.

6.8.- OTRAS CARACTERISTICAS IMPORTANTES

- Permite facturar desde terminales que estén conectadas vía Internet.
- Sistema multi empresa
- Multi usuario y multi Terminal
- Mas de 300 listados de fácil acceso y fácil ubicación.
- Funciona bajo entorno Windows facilitando la interfase con el usuario.
- Acepta todas las impresoras fiscales homologadas por la D.G.I.
- Permite exportar informes a planillas de cálculo, correo electrónico, formatos PDF, etc.