

SISTEMA INTEGRADO **iSANEG-ERP**

CARACTERISTICAS DEL SUB-SISTEMA **iSANEG-FACTURACIÓN**

1. OBJETIVOS:

- Llevar un rígido control de todo el proceso de **Ventas Mayorista** desde la sede central o de sucursales de la empresa.
- Procesar datos en base a **Transacciones** definidas previamente, lo que permite registrar los movimientos similares casi automáticamente la mayor cantidad de datos para todos los registros

que usan la misma transacción, logrando con ello eliminar la cantidad de errores que suelen presentarse al momento de registrar los datos en un sistema aplicativo diferente a **iSANEG-FACTURACION**.

2. CARACTERISTICAS:

- Definir transacciones según el Negocio.
- Listas de Precios, Códigos y Locales por Cliente.
- Flujo de Facturación por Cliente y Tipo de Venta.
- Exigir datos y permitir valores x Tipo de Pedido.
- Descuentos Globales y Diferenciados por Ítems.
- Asignación Aut. de Stock Vendible a Pedidos.
- Asignación de Stock a Pedidos en Espera.
- Venta Aprobada, Atendida, En espera, Perdida.
- Direcciones diferenciadas x Tipo de Documento.
- Guías, Boletas, Facturas, N/Crédito y N/Débito.
- Aplicación Aut. de Impuestos x Tipo de Venta.
- Series de Numeración por Tipo de Transacción.
- Guías para despacho x Agencias de Transporte.
- Tratamiento especializado de Obsequios.
- Varias Guías para un mismo Pedido.
- Una o más Guías en una misma Factura.
- Facturación y Notas por Servicios.
- Notas de Crédito Aut. x Devoluciones Masivas.
- Liquidación de Consignaciones.
- Control de Flujo Documentario entre Áreas.
- Reportes de Venta por múltiples parámetros.
- Enlace Automático con las Cuentas por Cobrar.
- Generar Asientos x Ventas y Costo de Ventas.
- Registro Oficial de Ventas.
- Acceso total a información de stocks permitidos.

3. PRINCIPALES PROCESOS

- **Pedidos.**
 - Registro de Pedidos.
 - Asignación Complementaria de Stock.
 - Autorización de Emisión de Guías.
 - Consulta de Pedidos Autorizados.
 - Cierre de Pedidos.
- **Guías de Remisión.**
 - Pedidos Aprobados pendientes de Guía.
 - Pedidos Facturados Pendientes de Guía.
 - Impresión de Guías de Remisión.
 - Guías de Remisión con Confirmación.
 - Guías de Remisión Pendientes de Despacho - CB.
 - Impresión de Guías de Despacho-CB.
 - Reversión de Guías de Remisión.
 - Anulación de Guías de Remisión Pendientes- CB.
- **Facturas / Boletas de Ventas.**
 - Generación de Facturas.
 - Pedido Aprobado Pendientes de Factura.
 - Pedido Aprobado Pendiente de Factura a Mano Alzada (MA).
 - Impresión de Facturas.
 - Generación de Boletas de Venta.
 - Impresión de Boletas de Venta.
 - Generación de Factura Múltiple.
 - Anulación de Facturas/Boletas de Venta.
- **Notas de Créditos.**
 - Registro de Notas de Crédito por Devolución.
 - Registro Notas Crédito - Otros Conceptos c/artículos.
 - Registro Notas Crédito - Otros Conceptos s/artículos.
- **Notas de Débitos.**
 - Registro de Notas de Débito con Artículos.
 - Registro de Notas de Débito sin Artículos.
 - Impresión de Notas de Débitos.
- **Nulidad de Documentos**
 - Registro de Guías de Remisión Nulas.
 - Registro de Facturas / Boletas de Venta Nulas.
 - Registro de Notas de Crédito Nulas.
 - Registro de Notas de Débito Nulas.
- **Impresión de Copias de Documentos.**

• **Facturación de Servicios.**

- Registro de Pedidos de Servicios a Terceros.
- Autorización de Facturación de Servicios.
- Pedidos Servicios Aprobados Pendientes de Factura.
- Impresión de Facturas de Servicios.

- Impresión de Boletas de Ventas de Servicios.
- Registro de Nota de Crédito de Servicios.
- Impresión de Nota de Crédito de Servicios.
- Impresión de Copias de N/Crédito por Servicios.
- Impresión de Copias de F/B por Servicios.

4. PRINCIPALES CONSULTAS

- Administración.
- Clientes.
- Campaña.
- Actualización Lista de Precios Promoción y Otros.
- Lista de Precios Facturación Mayorista.
- Vendedores.
- Transportistas.
- Cuentas de Ingresos y Gastos de Ventas.
- Código de Notas.
- Stock.
- Consulta de Stock, Precios y Almacén.
- Movimientos de Stock.

- Pedidos.
- Seguimientos de Pedidos.
- Guías de Remisión.
- Guías de Remisión código de barras.
- Facturas.
- Boletas de Venta.
- Notas de Crédito.
- Notas de Débito.
- Reporte de Ventas / Promoción / Donación / Consumo.
- Cuadro Consolidado de Venta.
- Ventas a Colegios.

5. PRINCIPALES REPORTES

- Reportes de Stock.
- Cantidades No Atendidas en Pedidos.
- Control de Documentos.
- Ventas de Clientes x Vendedor.
- Ventas de Artículos x Vendedor.
- Ventas x Forma de Pago.
- Ranking de Venta Mensual.
- Ventas de Vendedores x Líneas de Artículos.

- Reporte de Gerencia.
- Cargos de Entrega Documentaria.
- Rep. Ventas por Promotor y Cliente.
- Rep. Ventas Supermercados y Puntos de Venta.
- Rep. Facturación al Contado – Ventas Mayoristas.
- Cuadro Comparativo de Ventas Netas.
- Colegio / Clientes para Canje.
- + Análisis de Gastos x Centro de Costos.

6. EL SUBSISTEMA iSANEG – FACTURACION EVITA:

- Que la empresa no conozca oportuna y exactamente su Posición de Caja, su Saldo por Cobrar y su Estado de Obligaciones de Pago.
- Que se requiera que el usuario tenga formación contable.
- Que hayan cuentas por cobrar fuera del sistema.
- Que hayan obligaciones de pago sin registrar.
- Que hayan movimientos de dinero sin procesar.
- Que se olviden de pagar obligaciones.
- Que se pague multas por Retenciones erradas.
- Que las cancelaciones de cuentas por pagar y por cobrar no estén sustentadas por Tesorería.
- Que haya duplicidad de Pagos.
- Cometer errores en operaciones repetitivas.

- Que los eventuales errores no sean detectados.
- Pagar documentos por pagar cuestionados.
- Pagar a un Proveedor y cancelar a otro.
- Girar Cheques a Titulares diferentes a la razón social, sin autorización.
- Que se prioricen pagos no autorizados.
- Que se hagan carruseles con los fondos de Caja.
- Que se altere la documentación e información de ingresos y egresos sin conocimiento de gerencia.
- Que la conciliación bancaria dilate la producción de los informes contables de cada mes.
- Que Tesorería no cuadre con las de Cuentas por Cobrar, Cuentas por Pagar y Contabilidad.