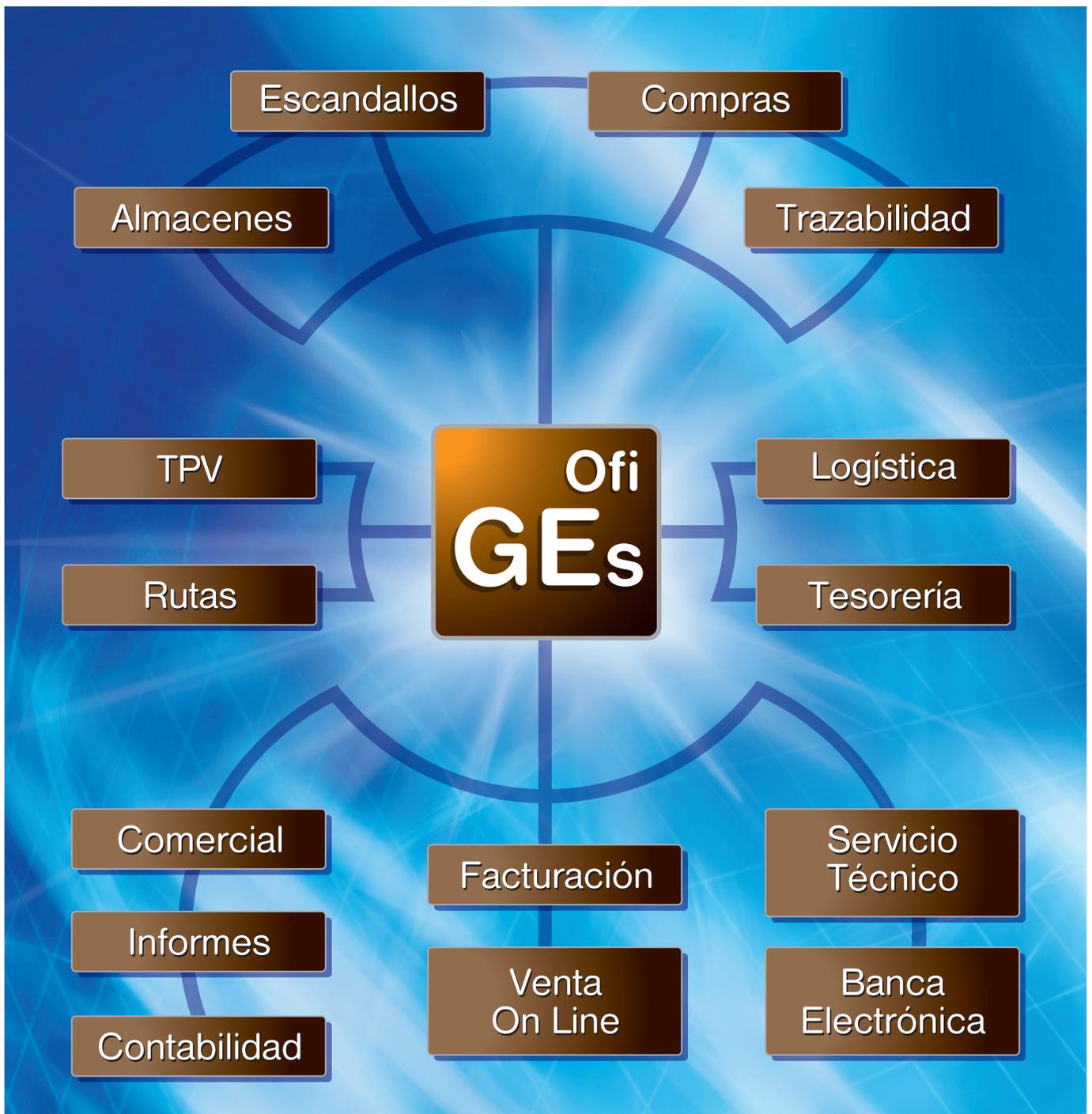


OfiGes

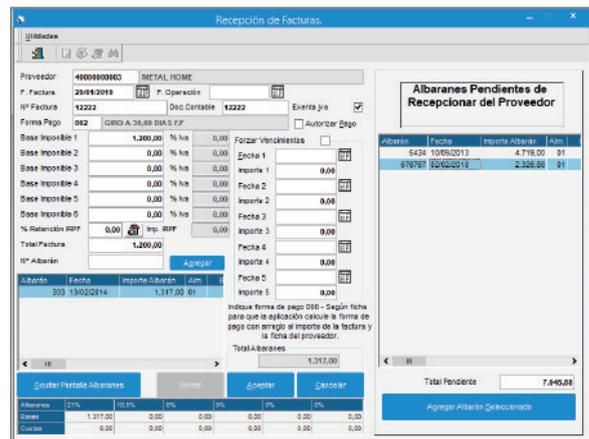
El programa especializado para la Gestión Comercial de Empresas



JAÉN - MADRID - BARCELONA - MÁLAGA - VALENCIA - A CORUÑA - CHILE - MÉXICO - PERÚ - GUATEMALA - DOMINICANA - PANAMÁ

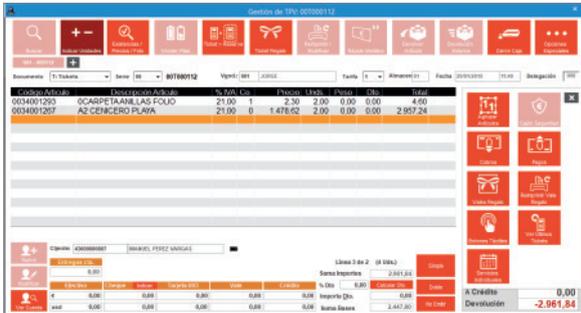
- Ficheros

- **Parámetros**, con los datos generales de la empresa, que ayudarán a adecuar y personalizar el programa a nuestras necesidades; si vamos a utilizar tarifas, escandallos, TPV, códigos de barras, tallas y colores, multialmacén, divisa base, cuentas contables, formas de comisiones, decimales en cantidades, qué históricos guardaremos, Servicio Técnico, garantías, series de numeración, campos definibles, etc. También contempla Presupuestos y Comparativas con ejercicios anteriores de Compras, Ventas y Beneficios.
- **Delegaciones**, pudiendo controlar desde la Central hasta 99 sucursales, con comunicaciones y actualizaciones de datos. Estadística de ventas y beneficio.
- **Usuarios**, para restringir el acceso a todos los módulos de los programas, en función de la persona o el departamento.
- **Clientes**, con todos sus datos identificativos, financieros (riesgo, formas de pago, tipo de facturación, tarifa, divisa...) y comerciales (estadísticas, sector, ruta, forma de envío, rappel, observaciones...).
- **Familias y Subfamilias**, para organizar nuestro fichero de artículos hasta en 100 familias y 100.000 subfamilias, llevando estadísticas de ventas y pudiendo contabilizar analíticamente.
- **Artículos**, con descripción normal y adicional (para ofertas, catálogo, electrónico...), referencia proveedor, códigos de barras, ubicación, tipo producto para venta (unidades, metros cuadrados, cúbicos, intangible mano de obra, kgs., litros, etc.), ubicaciones en almacén, plazo, garantía, códigos equivalentes, moneda, 5 precios venta con 5 descuentos, % comisión base, precio lista proveedor, precio oferta y fechas, precios costo último y medio, existencias por cada almacén, depósitos, pendientes recibir y servir, fechas últimas de compra y venta, plantillas de márgenes, hasta 4 proveedores por producto con sus referencias y precios, rappels y promociones, tallas y colores, observaciones y foto.
- **Proveedores**, con todos sus datos identificativos, financieros (riesgos, formas de pago, divisa...) y comerciales (estadísticas, sector, forma de envío, rappel, observaciones...).
- **Vendedores**, con sus datos personales, % de comisión y retención fiscal, observaciones y comparativa de ventas respecto al ejercicio anterior y a los objetivos.
- **Almacenes**, pudiendo tener hasta 99 en nuestra empresa. No sólo lleva el control de existencias, también de depósitos, ventas, etc. Actualización vía internet.
- **Ubicaciones**, para dividir físicamente nuestro almacén en naves, filas, estantes, columnas, etc. Cada artículo podrá estar situado hasta en 3 ubicaciones. En todo momento sabremos huecos libres para meter nueva mercancía, localización, etc.
- **Escandallos**, con la composición de los artículos que componen el producto. Puede ser fabricado por nosotros o compuesto para la ocasión (un dormitorio, una cesta de Navidad...).
- **Formas de Pago**, y de cobro. Para definir todas las posibles (contrato, recibos, leasing, pagarés, plazos, tarjeta). Nos permite definir cuentas contables a utilizar, % de gastos (p.e., tarjetas de crédito), nº de plazos y vencimientos, etc.
- **Bancos**, con todos los bancos que vayamos a usar, tanto nuestros como de nuestros clientes. El programa ya trae más de 60.000 oficinas bancarias introducidas para evitar errores.
- **Otras Cuentas Contables**, de acreedores, personal, etc. que podamos utilizar en nuestra gestión de cobros y pagos.
- **Divisas**, que utilizaremos con su cambio correspondiente respecto a la moneda base. La divisa se podrá personalizar para cada cliente y proveedor.
- **Tallas y Colores**, para definir distintas series de tallas y colores en nuestros artículos (para empresas de confección y calzado).
- **Tarifas**, para poder establecer diferentes políticas de ventas, en función del tipo de clientes y artículos. Podemos tener hasta 99.000 tarifas. Pueden ser de descuentos, de recargos o de precios netos.
- **Precios especiales**, para fijar condiciones personalizadas de artículos por clientes.
- **Partes de Ventas**, para saber al final del día, mes y año un resumen de ventas y beneficio por "Categorías" de artículos y/o canal de ventas. Un resumen práctico y efectivo para el control.
- **Secciones**, en las que podemos dividir nuestro negocio, llevando estadísticas.
- **Rutas**, en las que dividimos nuestros clientes para visitarlos, bien en preventa y/o en autoventa. Además nos va a permitir sacar detalle de las deudas pendientes por ruta, para entregar al vendedor o repartidor.
- **Camiones**, para empresas de autoventa, con control de inventario por camión.
- **Obras**, para empresas que venden a constructoras, sacará una factura para cada obra a la que se hayan servido materiales. También puede usarse para facturar a distintas delegaciones de un mismo cliente.
- **Trabajadores**, con sus datos identificativos y, si llevamos servicio técnico, con su estadística de intervenciones, ingresos y gastos.
- **Transportistas**, que utilizaremos para enviar y recibir mercancía, llevando sus datos identificativos y un estadística de los envíos efectuados.

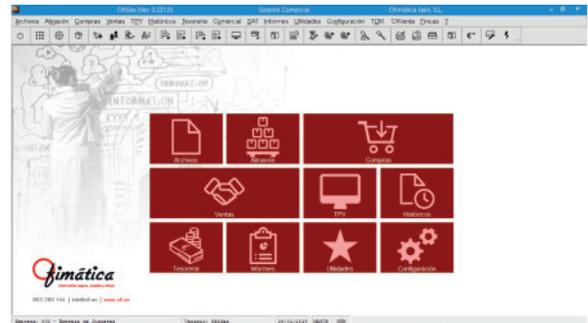


Almacén

- **Entradas/Salidas**, para todos aquellos movimientos de almacén no generados en los procesos de Compras y Ventas. Ejemplo: regalos, pérdidas, regulaciones de inventario...
- **Traspasos**, entre almacenes. Podrán hacerse vía soporte magnético o Internet.
- **Etiquetas de Artículos**, pudiendo imprimir libremente, en función de inventario o, normalmente, de las entradas habidas. Podemos seleccionar entre varios tipos de etique-



- tas estándar o diseñarlas a nuestro gusto: nombres, precios, códigos de barras, referencias, tallas, colores...
- **Actualización de Precios**, manualmente, por familias, por escandallos. Las variaciones pueden ser lineales o porcentuales, con varios criterios de selección.
- **Envíos**, permitiendo la confección de etiquetas de envío con contenido y listado de envíos por transportistas, seleccionando por fechas, clientes, proveedores...



Compras

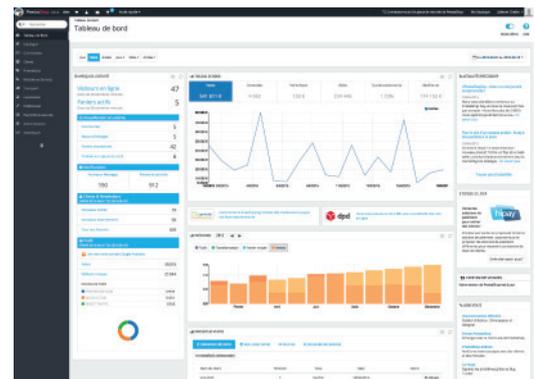
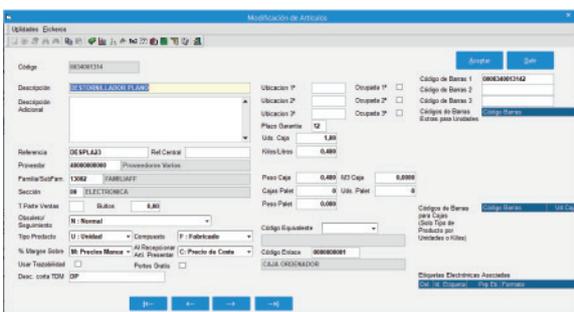
- **Cálculo de Necesidades**, en función de las existencias reales, pendientes de recibir, servir y del stock mínimo prefijado, el programa nos dará un listado de las necesidades actuales.
- **Destino de las Compras**. Cuando recibimos mercancía del proveedor, este módulo nos indicará, en su caso, a quién hay pendiente de entrega de los artículos recibidos.
- **Proceso de Compras**, permitiendo la petición de ofertas, confección de pedidos y recepción de albaranes o

- facturas directas. Es un proceso muy flexible, pudiendo localizar fácilmente los datos, modificar precios, condiciones, descuentos, etc. Las ofertas pueden transformarse en pedidos y éstos en albaranes.
- **Recepción de Facturas**, de los albaranes pendientes, chequeando todo de forma automática y generando todo el proceso contable: apuntes, registros de IVA, vencimientos...
- **Diario Facturación** de proveedores y listados de Ofertas, Pedidos y Albaranes pendientes.

Ventas

- **Proceso de Ventas**, permitiendo la confección de presupuestos, pedidos, depósitos, albaranes, facturas proforma, abonos o facturas directas. Es un proceso muy flexible, pudiendo localizar fácilmente los datos, modificar precios, condiciones, descuentos, etc. Podemos facturar por unidades, piezas, cajas metros cúbicos, intangibles, artículos inexistentes, obras, anotar entregas a cuenta, etc. El circuito administrativo puede iniciarse en cualquier documento e irse transformando automáticamente, guardando referencia histórica de su procedencia. Genera todo el proceso contable: apuntes, registros de IVA, vencimientos...
- **Emisión de Facturas**, de los albaranes pendientes. Antes podemos revisarlos, seleccionarlos, cambiarlos, de forma rápida y sencilla.

- **Diario de Facturación**, con selección por rutas, fechas, vendedores, valoración de costos, etc.
- **Comisiones**, por vendedor y facturas, pudiendo cambiar condiciones en ventas individuales antes de hacer la liquidación.
- **Ordenar Pedidos**, por ubicación para facilitar la labor de la labor de la preparación manual de los pedidos.
- **Listados** de los Presupuestos, Pedidos, Depósitos y Albaranes pendientes, así como de los Consumos por Albarán.
- **Venta online**: Módulo OfiGes Web para conexión y sincronización con tiendas **PrestaShop**.





ofiGes

El programa especializado para la Gestión Comercial de Empresas



- Terminales Punto de Venta (TPV)

Para procesos de venta en mostrador: comercios, almacenes, supermercados, etc. Permite el manejo de códigos de barras y suministra magnífica información comercial. Se puede configurar el TPV utilizado (impresora, display...) así como el formato de tickets, vales y recibos.

- **Tickets**, para la venta con emisión de tickets. Permite cambiar precios y hacer descuentos por línea o al final en porcentaje o moneda, pudiendo cobrar en 2 divisas (pesetas y euros) en efectivo, cheque, tarjetas, vales o dejar a crédito.

- **Apartados**, para llevar el control en época de regalos (Navidades, Fin de Curso...) de los artículos vendidos y aún no recogidos. Con anotaciones de las entregas a cuenta.

- **Listados de Tickets** (con resumen), Apartados, Artículos vendidos en el día y, Consumo por Horas y Días, informándonos del número y calidad de las ventas por trmos horarios y su evolución en el tiempo.

- **TPV táctil**, Ahora se puede elegir qué artículos se muestran con un botón en la pantalla del TPV, organizando la visualización de estos por Familias.

- Históricos

OfiGes no sólo guarda un histórico de todos los ficheros de Ofertas, Presupuestos, Pedidos, Depósitos, Albaranes y Facturas de Clientes y Proveedores, sino que permite localizar cualquier documento (da igual la antigüedad) por fechas, artículos, vendedor, etc.

Es decir, tenemos guardado todo el almacén "físico" de papeleo generado (tanto de compra como de venta), pudiendo

localizar en segundos cualquier dato. Por ejemplo: cuándo y a qué precio se le vendió la última vez tal artículo a tal cliente, a quién y a qué precios le hemos comprado tales artículos, en qué albaranes se ha dado salida a cierto producto, etc. etc. Optimización de tiempo a nuestro alcance.

- Tesorería

- **Ficheros**, siendo los más importantes los de las Líneas de Descuento (con las condiciones pactadas con los bancos), Divisas (con sus cambios), Cobradores (con sus comisiones de gestión), Formas de Pago/Cobro y Cajas (tantas como queramos en cada Delegación).

- **Vencimientos**, además de recoger de forma automática los generados en los procesos de compras y ventas, podemos introducir nuevos o modificar los existentes, pudiendo efectuar previsiones de cobros y pagos por fechas, así como enviar Cartas de Aviso.

- **Cobros/Pagos**, contempla Entradas/Salidas de Caja, chequear y seleccionar Pagos y hacer Arqueos y Cierres de Caja.

- **Remesas**, con emisión de Recibos en papel, soporte magnético o vía Internet (banca electrónica), confección optimizada y Liquidación de la Remesa (con control

automático de comisiones y gastos), así como su contabilización, informándonos en todo momento de Riesgos y Disponibilidad.

- **Gestión de Pagarés**, con emisión automatizada de cheques bancarios, pagarés y Cartas de Pago, así como de su contabilización. Formato documento personalizado para cada Banco.

- **Simulación de Tesorería**, son Situación Financiera de la Empresa (qué tenemos en inventario, disponible, realizable y qué obligaciones de pago tenemos a 30, 60, 90 o más días, con disponibilidad/necesidad financiera) y Previsiones.

- **Impagados**, para llevar el control, contabilización y envío de Cartas de Cobro.

- **Conciliación Bancaria y Transferencias**. Total integración con Banca electrónica.

Integrado con:



OfiGesVending



OfiGesWeb



OfiPlanning



OfiVenta



OfiConta



OfiGesTrazabilidad



OfieLector



OfieFactura



OfiCRM



OfiSMS

JAÉN - MADRID - BARCELONA - MÁLAGA - VALENCIA - A CORUÑA - CHILE - MÉXICO - PERÚ - GUATEMALA - DOMINICANA - PANAMÁ