

***SISTEMA***  
***INTEGRADO***  
***DE GESTIÓN***  
***ADMINISTRATIVA***  
***(S.I.G.A.)***



De nuestra mayor consideración:

Tenemos el agrado de hacer llegar a Uds. nuestra carpeta institucional - que incluye antecedentes profesionales, nómina de usuarios y referencias empresarias -, en la que se detallan, además, las características de nuestros servicios y un resumen de las principales prestaciones del **Sistema Integrado de Gestión Administrativa (S.I.G.A.)** para Distribuidores Mayoristas de Cigarrillos y Golosinas.

Nuestro propósito es invitar a todos los Distribuidores que aún no son usuarios del sistema, para que ingresen al círculo de Empresas que han "olvidado" los problemas de computación y sólo deben preocuparse por la operación de sus negocios.

Nos congratulamos por tener esta oportunidad de presentarnos ante Uds., y quedamos a vuestra disposición para aclarar cualquier duda o ampliar la información.

Cordialmente,

*Lito Martínez Rodríguez*



## Contenido General

	Página
<b>QUIENES SOMOS...</b>	<b>1</b>
<b>DONDE ESTAMOS...</b>	<b>5</b>
<i>Hechos que nos distinguen...</i>	<b>7</b>
<b>NÓMINA HISTÓRICA DE NUESTROS PRINCIPALES USUARIOS</b>	<b>9</b>
<b>Distribución de Cigarrillos</b>	<b>9</b>
<b>Usuarios de Otros servicios</b>	<b>10</b>
<b>DESCRIPCIÓN RESUMIDA DEL SISTEMA</b>	<b>11</b>
• FACTURACIÓN	11
Características Generales:	11
Políticas de Precios:	12
Emisión de Comprobantes:	13
• CONTROL DE STOCK	13
• CUENTAS CORRIENTES	14
• ESTADÍSTICAS	15
• GESTIÓN DE COMPRAS	15
• PROVEEDORES	17
• LIQUIDACION DE COMISIONES	17
• CONTABILIDAD GENERAL	19
• LIQUIDACIÓN DE SUELDOS	21
<b>BASE DE DESARROLLO</b>	<b>21</b>

## QUIENES SOMOS...

El titular de esta Empresa, Manuel Martínez Rodríguez, se inició en la ingeniería de sistemas en el año 1955 con equipos de registro directo, trabajando entonces en N.C.R. Argentina.

Entre 1959 y 1973, fue titular de Pistarelli y Cía. S.A., empresa distribuidora mayorista de cigarrillos en la Capital Federal y Gran Buenos Aires, participando activamente durante esos años como miembro de las Comisiones Directivas de la Cámara de Distribuidores de Tabacos y de la Federación de Distribuidores de Tabacos de la República Argentina habiendo sido de esta última, socio fundador.

Entre 1969 y 1971, fue contratado por SHELL C.A.P.S.A. para organizar y realizar la distribución de productos a los Minimercados de sus Estaciones de Servicio - modalidad originada en Europa que se introducía por primera vez en la Argentina -, colaborando en la organización general y selección de la mezcla de productos a comercializar por ese canal, hoy difundido en todo el país con gran éxito comercial.



En 1973 volvió definitivamente a la profesión informática, fundando Data Lince Computación S.A., dedicada a la prestación de servicios de procesamiento de datos para medianas y grandes firmas, especializándose en teleprocesamiento en tiempo real (on-line) para Bancos, Financieras, y Casas de Cambio. Esta fue la primera empresa de servicios del país que implantó tal modalidad, y la tercera en Iberoamérica.

En esta etapa, investigó, diseñó, y puso en marcha más de 50 sistemas de información, para empresas y entidades entre las que se cuentan el Banco Central de la República Argentina, Buenos Aires Sheraton Hotel, Standard Electric Argentina, Instituto Dupuytren de Traumatología y Ortopedia, Líneas Aéreas del Estado, Sperry Univac de Argentina, Fuerza Aérea Argentina, C.I.A.B.A.S.A., Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires, N.C.R. Argentina S.A., Simplex - José A. Ferradás S.A., Coasin Computación S.A. (Chile), Banco de la Provincia de Misiones, Añasco Cooperativa de Crédito Limitada, Financord S.A., Buenos Aires Building Society S.A., Intercam S.A., Italtur S.A., Bercofin S.A., Municipalidad de Cochabamba (Bolivia), Bausch y Lomb S.A., etc.

Entre 1977 y 1980, desarrolló la tesis académica 'Aplicación de Bases de Datos para un Sistema de Información Federal Unitario por Habitante' para la Columbia Pacific University de los EE.UU.

En 1980 se especializó en Sistemas de procesamiento en línea (tiempo real), recibiendo tal capacitación en **Computer Sciences Corporation** de El Segundo, California, que era por entonces una empresa líder en esta modalidad de servicios en los EE.UU., y pionera en la hoy difundida INFONET.

Entre 1989 y 1991 fue accionista y Director General de Microstar S.A., empresa de larga trayectoria en el mercado de comercialización de computadores y Sistemas, representando las marcas internacionales de mayor prestigio: Altos, Apple Macintosh, Epson, y Unisys, entre otras.

En el año 1979, y a pedido de un Distribuidor de Cigarrillos, se desarrolló la primera versión del actual Sistema Integrado de Gestión Administrativa (**S.I.G.A.**), aplicando las más avanzadas técnicas de programación sumadas a la experiencia personal en las particularidades de esa actividad, recogida en los 14 años de permanencia en la misma.

1

El resultado fue totalmente exitoso, y produjo la progresiva incorporación espontánea de otros Distribuidores Mayoristas como usuarios del Sistema, quienes aportaron a su vez nuevos requerimientos y modalidades operativas que se fueron agregando a los programas.

El enriquecimiento del Sistema y su consiguiente crecimiento, condujeron a la necesidad de reprogramarlo en tres oportunidades, lo que implica que la versión actual tiene la máxima versatilidad para el manejo de todas las necesidades operativas y de información que puedan requerirse.

Sin embargo, la estabilidad económica de los años '90 introdujo cambios fundamentales en las estrategias comerciales y administrativas, que exigieron una precisa y oportuna información analítica sobre aspectos de las Empresas que, en tiempos de economía inflacionaria, tenían importancia relativa.

Estas circunstancias nos llevaron a rediseñar el Sistema completo - adaptándolo a las nuevas exigencias informativas, pero conservando las características de seguridad y facilidad de operación que lo distinguen - naciendo así una nueva versión del sistema que incluye un módulo de información estadística basado en bases de datos.

En el año 1995 se crea **ISP CANOPUS S.A.**, prestadora de servicios de acceso a Internet, con lo que se abre la posibilidad de implementación de redes de comunicación de datos para nuestros usuarios tanto en el orden nacional como internacional, con servicios complementarios de correo electrónico y publicación de páginas de todo tipo en la World Wide Web (WWW) residentes en nuestros servidores de Internet. En 1997 se obtiene la Licencia de "Prestadores de servicios de transmisión de datos en régimen de competencia" otorgada por la Comisión Nacional de Comunicaciones, completando así los requisitos para la construcción y diseño de "intranets" en el ámbito nacional llave en mano, y la provisión de líneas de transmisión de datos "punto a punto".



En 1997, y a raíz del desarrollo del Shopping Virtual BAShop presentado en el mes de abril en la CONFERENCIA DE LAS AMÉRICAS realizada en Miami (USA), La Vicepresidencia del Area Latinoamericana de Microsoft con sede en Fort Lauderdale (La Florida), nos eligió como "Caso de estudio" publicando en su página de la WWW de Internet los detalles y el éxito de nuestro proyecto, con lo que pasamos a ser desarrolladores reconocidos de sistemas con herramientas y plataformas de Microsoft.

Sabiendo que **los programas** de computación en sí mismos **son sólo una herramienta** que permite manejar las operaciones de la Empresa, definimos que **NUESTRO VERDADERO PRODUCTO es la continuidad operativa de los Clientes al MENOR COSTO POSIBLE.** Por eso, aplicamos todos nuestros recursos a las situaciones que comprometen la fluidez de trabajo, y **nos hacemos cargo de los problemas aportando soluciones adecuadas.**

Actualmente, nos integramos a la estructura de los Usuarios como Departamento de Sistemas y Asesores de Informática, participando activamente en las decisiones relacionadas con computación y organización operativa de los circuitos conectados con nuestros programas, con la sola excepción de los temas Contables, Impositivos y Laborales que naturalmente pertenecen a otra disciplina profesional.

Esta modalidad de trabajo **nos diferencia nítidamente** de otras alternativas, ya que actuamos como un Estudio Profesional al servicio del Cliente en forma permanente, y **no como circunstanciales "vendedores"** de programas.

Un equipo humano altamente motivado por la constante superación de objetivos de excelencia, y una probada experiencia enriquecida por la trayectoria exitosa que ostentamos con satisfacción, respalda **el indiscutible liderazgo** que hoy tenemos en el mercado de la Distribución Mayorista de cigarrillos **en el ámbito nacional**, demostrado por la



Martinez & Asociados

---

cantidad y calidad de Empresas que nos han distinguido con su confianza desde hace muchos años, a las que constantemente se suman nuevos Clientes que optan por **la solución definitiva de sus problemas de computación.**

Como consecuencia de una probada línea de honestidad y capacidad profesional, fuimos los Consultores naturales de la Cámara de Distribuidores de Tabacos en temas de Informática - y por extensión, de todos los Distribuidores mayoristas de cigarrillos sin excepciones -, tarea que siempre hemos cumplido 'ad honorem' y por la que nos sentimos honrados. **Por este motivo, estamos a disposición de todos los Distribuidores del país que deseen consultarnos,** independientemente de su posible vinculación profesional o comercial con nuestra empresa.



## **DONDE ESTAMOS...**

---

*Nuestras oficinas están en el barrio de Belgrano.*

*Las instalaciones proporcionan el ambiente y los recursos necesarios para asegurar el más alto nivel de calidad de nuestros servicios, y la mayor comodidad para nuestros Clientes.*



*Computadores de gran potencia conforman nuestro nodo Internet, y dos computadores de amplia configuración sirven nuestras terminales de desarrollo y mantenimiento de sistemas. Un conmutador con líneas telefónicas rotativas hace que los llamados de nuestros usuarios jamás reciban tono de ocupado, y una red de teléfonos celulares completa el circuito de comunicaciones y el apoyo logístico del servicio de guardia pasiva en días no laborables.*





---

## **HECHOS QUE NOS DISTINGUEN...**

---

- *Más de 50 centros de distribución de cigarrillos se han incorporado históricamente como usuarios satisfechos del Sistema, totalizando más de 200 computadoras funcionando sin interrupciones.*
- *Contamos con una sólida estructura de soporte profesional y operativo que garantiza el mejor nivel de atención para nuestros usuarios, independientemente de los períodos vacacionales y otras contingencias que suelen afectar la continuidad de los proveedores unipersonales.*
- *Nuestro sistema fue utilizado durante casi tres años por Massalín Particulares S.A. para sus ventas directas en dos ciudades del interior y tres zonas de Capital Federal y Gran Buenos Aires, con el total de sus expectativas ampliamente satisfechas.*
- *Nuestra experiencia de 14 años como Distribuidores mayoristas de cigarrillos y desde el año 1980 como proveedores especializados de sistemas para esa actividad, aseguran la correcta interpretación de sus necesidades y nuestra segura identificación con los problemas de los clientes, porque conocemos sus negocios.*
- *Jamás un usuario de nuestros servicios perdió su continuidad de trabajo por causa de fallas en nuestros programas.*
- *Por todas estas razones la relación costo/beneficio de nuestros Sistemas es la más conveniente del mercado, y somos un caso único como proveedores integrados con nuestros clientes y sus proveedores por el conocimiento que tenemos del negocio de la Distribución.*



## NÓMINA HISTÓRICA DE NUESTROS PRINCIPALES USUARIOS

### DISTRIBUCIÓN DE CIGARRILLOS Y GOLOSINAS

- Alvarez Rosón Hnos. S.A. (Capital Federal)
- Amado Vilapreño S.A. (Florida - Pcia. de Bs. As.)
- Andorni Distribuciones S.A. (San Justo – Santa Fe)
- Balu S.R.L. (Trelew – Chubut)
- Brocken S.A. (Comodoro Rivadavia – Chubut)
- Carlos Omar Conti (Capital Federal)
- Casa Billone S.A. (Capital Federal)
- Casa Prieto S.R.L. (Moreno – Pcia. de Bs. As.)
- Casa Olimpo (Remedios de Escalada - Pcia. de Bs. As.)
- Casa Oslé S.A. (Los Polvorines - Pcia. de Bs. As.)
- Casa Otero, Distribuidora Mayorista S.A. (Wilde - Pcia. de Bs. As.)
- Casa Rossi S.R.L. (Del Viso - Pcia. de Bs. As.)
- Casa Teixeira S.A. (Trelew/Puerto Madryn – Chubut)
- Distribuidora Berasain S.R.L. (Chascomús/V. Gesell/Santa Teresita - Pcia. Bs. As.)
- Distribuidora Majar S.A. (Capital Federal)
- Distribuidora Redondo S.A. (G. de Laferrere - Pcia. de Bs. As.)
- Disware S.A. (Lomas de Zamora - Pcia. de Bs. As.)
- Edgardo Cavallini (Villa Mercedes - San Luis)
- Fernández y Rey S.A. (Capital Federal)
- Ferrero y Cía. S.R.L. (San Luis)
- Florentino Martínez y Cía. S.R.L. (Capital Federal)
- Galona S.R.L. (Rafaela - Pcia. de Santa Fe)
- GoloLiniers S.A. (Capital Federal)
- Grupo Otero S.A. (Capital Federal)
- Hispano Argentina (Capital Federal)
- J. y J. Romero S.R.L. (Chivilcoy - Pcia. de Bs. As.)
- José Lozano y Cía. S.A. (Capital Federal)
- José V. Paoletti y Cía. S.R.L. (Tucumán – Catamarca)
- LON CAN S.A. (Río Gallegos – Santa Cruz)



- López Hnos. S.A. (Ituzaingo - Pcia. de Bs. As.)
- López y Calzada (Villa Adelina - Pcia. de Bs. As.)
- Margaritis S.A. (Capital Federal)
- Massalín Particulares S.A. (Cap. Federal, Gran Bs. As., Mendoza, y Santa Fe)
- Maxser S.R.L. (Capital Federal)
- Merconor S.R.L. (Rosario – Santa Fe)
- Mongiello Hnos. S.A. (Turdera - Pcia. de Bs. As.)
- Norberto Rodríguez S.A. (Monte Chingolo - Lanús Este - Pcia. de Bs. As.)
- Nueva Escocia S.R.L. (Capital Federal)
- Omar y Milton Rodríguez S.A. (Capital Federal)
- Oscar A. Aeginio S.R.L. (San Pedro - Pcia. de Bs. As.)
- Pavón S.A. (Lanús - Pcia. de Bs. As.)
- Pandelo Hnos. S.A. (Capital Federal)
- Piantoni Hnos. S.A. (Mar del Plata - Pcia. de Bs. As.)
- Potigían Golosinas S.A. (Capital Federal)
- Ricardo Lubín (Capital Federal)
- Rada Hnos. S.A. (José León Suárez - Pcia. de Bs. As.)
- T. Herrero S.A.C.I. (Mercedes – Pcia. de Bs. As.)

---

#### USUARIOS DE OTROS SERVICIOS

- Albajari & Asociados
- Apart Hotel Farallón (Parque Caviahue - Neuquén)
- Cadbury Stani S.A.
- Cámara de Distribuidores de Tabacos
- Crowne Plaza Panamericano (Panatel S.A.)
- Giesso S.A.
- Gran Hotel Provincial de Mar del Plata
- Gran Hotel Savoy (Olavarría - Pcia. de Bs. As.)
- Hotel Edelweiss (San Carlos de Bariloche)
- Hotel Nevada (San Carlos de Bariloche)
- Nobleza-Piccardo S.A.

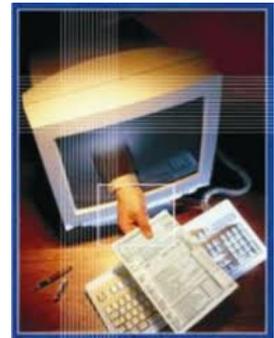
## DESCRIPCIÓN RESUMIDA DEL SISTEMA

### • **FACTURACIÓN**

#### CARACTERÍSTICAS GENERALES:

El sistema está diseñado para atender los requerimientos operativos de distintas modalidades de facturación y ventas:

- Facturación de pedidos en depósito (tomados por vendedores manualmente, con PocketPC, notebooks, celulares, o teléfonos).
- Facturación sobre camión con computadoras de mano tipo Handheld (venta directa de camión cargado).
- Facturación automática de pedidos tomados con terminales portátiles (preventa).
- Facturación **con o sin lectura de Códigos de Barras**.
- Facturación en autoservicios, con o sin Cajeros individuales.
- Emisión de Remitos internos para transferencias de mercaderías a Sucursales y/o carga de camiones.
- Emisión de Remitos para entrega de mercaderías a Clientes, con facturación posterior automática.
- Manejo automático de bonificaciones en mercaderías y/o descuentos (permanentes o transitorios).
- Cálculo automático de percepciones impositivas.
- Interfases de información de ventas para POSIS/POSDB, Datamart, SAP Tracking System, etc.).



El módulo opcional de toma de pedidos (**SIGA.net**) para Telemarketing y/o vendedores, permite el seguimiento gráfico visual de los objetivos de ventas, por colores cambiantes según el grado de cumplimiento de cada uno de ellos en cada cliente sin necesidad de leer cifras ni porcentajes. Cuenta además con funciones de CRM para permitir una mejor gestión de la relación comercial, y un mecanismo automático de avisos por mail de los eventos que se configuren a los destinatarios correspondientes, como por ejemplo reclamos de clientes, solicitudes de devoluciones, etc.

La base de este módulo es la generación de pedidos sugeridos diarios para cada cliente en el S.I.G.A., en función de los objetivos configurados vigentes y la historia de compras anteriores.

### POLÍTICAS DE PRECIOS:

La determinación de políticas de precios de venta, es totalmente flexible y modular, ya que pueden combinarse de manera múltiple descuentos, recargos, cargos fijos por comprobante, bonificaciones parciales, o por Condición de Pago, o por bulto cerrado, etc.

A partir de un único precio de venta informado para cada artículo, se pueden establecer hasta 20 escalas de descuento o recargo sobre dicho precio para cada producto, de modo tal que, según la escala asignada a cada Cliente en forma fija o variable, el programa calculará el precio unitario correspondiente en el momento de la facturación. Además, pueden combinarse las escalas de precios para que, en función de la Condición de Pago de cada comprobante, se realice en forma automática un descuento o recargo adicional.

Otra opción disponible es definir hasta un máximo de 9990 listas de precios diferentes, incluso seleccionando qué artículos componen cada una de ellas. En este caso, a partir del precio de costo se actualizan los precios de venta de todas las listas según los parámetros de márgenes y descuentos definidos para cada una de ellas. Las listas de precios se le asignan a cada cliente en forma individual, con lo que el sistema factura automáticamente con los precios correspondientes.

En cuanto a los precios sugeridos de venta al público, éstos pueden ser informados como un importe, o como un porcentaje sobre el precio de facturación. En este último caso, el precio sugerido será calculado por el programa para cada artículo en el momento de la facturación.

Adicionalmente, puede informarse para cada artículo un precio de oferta sin que se modifique el precio normal, asignándole opcionalmente una fecha de vencimiento. Cuando se elimina el precio de oferta, el precio normal vuelve a tener vigencia sin necesidad de otra acción.

A cada uno de los Clientes, se le pueden asignar de manera permanente descuentos o recargos sobre determinados artículos, y/o determinados Rubros de artículos, y/o artículos provistos por determinados proveedores. En todos los casos de descuentos y recargos, ya sean éstos asignados a los Clientes por el método recién descrito o por la aplicación de escalas o listas de precios, éstos se aplican sobre el precio unitario de cada artículo, y se netea el precio de facturación correspondiente. Estas condiciones pueden informarse con vigencia hasta determinada fecha, a partir de la cual quedan sin efecto en forma automática.

El total de descuentos o recargos de cada comprobante, se imprime opcionalmente al pie de los mismos, para mejor información de los Clientes, o puede configurarse para su impresión ítem por ítem.

**En el caso de los cigarrillos, sólo se informa el precio de venta al público.** A partir de éste, el programa calcula la base imponible, el I.V.A., y las deducciones.

**Los principales listados de este módulo son:**

- 1. Auditoría de cambios de precios.**
2. Listas de precios con ordenamientos y selecciones múltiples.
3. Listado de Control de Precios y Deducciones de Cigarrillos.
- 4. Auditoría de márgenes de utilidad debajo del mínimo.**

### EMISIÓN DE COMPROBANTES:

En este módulo, se ingresa la información necesaria para la facturación, y se emiten en forma inmediata los comprobantes. Un conjunto de parámetros de configuración del Sistema, que el Usuario puede modificar de acuerdo a sus necesidades, permite decidir, entre otros, si se imprimen o no los siguientes datos adicionales en cada comprobante:



- Mensaje al Cliente de hasta 5 renglones al pie del formulario.
- **Precio de venta sugerido.**
- Marca indicativa de precio nuevo en cada ítem.
- Total de descuentos o recargos del comprobante.
- Total neto a cobrar si el cliente paga al contado y por ese motivo se le hace un descuento.
- **Saldo adeudado por el cliente al momento de la emisión del comprobante, y fecha del mismo.**
- **Deuda vencida a cobrar en el momento de imprimir el comprobante.**
- **Detalle de Percepciones efectuadas de IVA y/o Ingresos Brutos.**

Los principales listados de este módulo son:

1. Ventas.
2. Planillas de reparto.
3. **Detalle de Notas de Crédito emitidas.**
4. **Auditoría de impresión de Comprobantes.**
5. Análisis de Ventas del día y acumuladas del mes.
6. Planillas de reparto con cobranzas (para rendir recaudaciones).
7. **Resultados y márgenes de ganancia por ventas realizadas (por artículo, proveedor, rubro, o cliente).**
8. **Registración electrónica de operaciones de Compras y Ventas (Res.Gral. AFIP 1361/2002)**
9. **Archivo electrónico de duplicados de comprobantes (Res.Gral. AFIP 1361/2002) con cargo adicional de servicio.**
10. **Cálculo y exportación automática de Percepciones de IVA y/o Ingresos Brutos para cumplimentar requerimientos impositivos.**

---

### • **CONTROL DE STOCK**

En el momento de emisión de los distintos comprobantes de facturación, se actualizan las existencias de mercaderías en forma automática. El programa de Ingresos de Stock, permite a su vez dar entrada a las mercaderías recibidas de los proveedores, utilizando dos alternativas de precios para la valorización automática de los movimientos (precio de costo informado en cada ítem, o ultimo costo informado en ingresos anteriores), actualizando en forma automática los



costos de cada artículo, controlando la exactitud del total de las facturas de Proveedores. Este módulo, acumula la información necesaria para el funcionamiento del sub-sistema de Gestión de Compras, y puede actualizar automáticamente las Cuentas Corrientes de Proveedores cuando se utiliza este último módulo.

Además, la actualización de reposiciones y existencias de Sucursales es automática, mediante la consolidación de datos recibidos de las mismas transferida por medios magnéticos, y devuelta en la misma forma luego de los procesos de actualización pertinentes.

El Sistema, permite el control de mercaderías sobre camión, con o sin refacturación de los comprobantes manuales, o **con facturación sobre camión con computadoras portátiles de bajo costo relativo**.

**Los principales listados de este módulo son:**

- 1. Análisis de ventas y existencias calculando días/venta del stock.**
2. Inventario valorizado con distintas opciones de precios.
3. Movimientos de Stock (Analítico por artículo, o resumido).
4. Existencias, con distintas posibilidades de selección, (Rubros, Proveedores, Sucursales, etc.).
- 5. Auditoría de variación de precios de costo y márgenes.**

---

### • CUENTAS CORRIENTES

Este módulo permite la actualización de los saldos de Clientes en el mismo momento en que se emiten los comprobantes de facturación, sin intervención del operador.

Al mismo tiempo, se graban los comprobantes en el archivo de deudas pendientes, pudiendo tener cada uno de ellos hasta 10 vencimientos parciales (cuotas). Esto permite, además, establecer para los clientes, distintos plazos de pago a nivel de Proveedores, y/o Rubros. y/o Artículos.



Al ingresar las cobranzas, si el usuario así lo define por parámetros de configuración del sistema, el programa pedirá los datos de cheques recibidos a efectos de llevar el control detallado de valores en cartera, así como el saldo de cheques pendientes por Cliente. Cada cobranza, es aplicada automáticamente a la deuda vencida más antigua.

La información de saldos, se mantiene actualizada en forma permanente, y puede ser consultada por pantalla en forma rápida.

Con este módulo, se cierra el control de Caja y Ventas, permitiendo la inmediata detección de evasiones de cobranzas o errores, mediante la aplicación de una sencilla fórmula aritmética que **SIEMPRE** debe dar cero como resultado final.

**Los principales listados de este módulo son:**

1. Deudores por Zona y/o Sucursal y/o Vendedor.
- 2. Análisis de composición de Saldos y antigüedad de deudas.**
- 3. Proyección de cobranzas.**

4. **Análisis de fechas de origen de deudas vencidas.**
5. Cobranzas ingresadas en el día.
6. Detalle de aplicación de cobranzas.
7. Resumen de Ventas y Cobranzas.
8. Resúmenes de Cuenta por Cliente.

## • ESTADÍSTICAS

El sistema, emite numerosos listados estadísticos que facilitan la gestión gerencial, tanto en materia operativa como de control. Los principales, son:

1. Análisis de Ventas y cobranzas del día y del mes a la fecha, indicando la **variación del total de Saldos de Clientes.**
2. **A Informe de cobertura de mercado por producto, Rubro o Proveedor.**
3. **ABC de ventas por Artículo.**
4. Análisis de ventas por Artículo.
5. **ABC de ventas por Cliente.**
6. Ventas por Zona, o Reparto, Vendedor, o Sucursal.
7. Ventas con selecciones múltiples de tipo y orden.
8. Ventas por Cliente/día/producto.
9. **Resultados y márgenes por Artículo, Rubro, Proveedor o Cliente.**
10. Ventas por Artículo/Cliente/Fecha (en unidades y/o valores).
11. **Clientes que no compraron un artículo en un período dado.**
12. **Consultas e informes ilimitados mediante la explotación de la Base de Datos (Módulo opcional).**



## • GESTIÓN DE COMPRAS

Este módulo, está definido como herramienta de información para la más correcta y ajustada gestión de compras de mercaderías a proveedores. Fundamentalmente, permite la consulta inmediata (impresa o por pantalla) de:

1. **Listado de compras sugeridas por Proveedor.**
2. **Pedidos pendientes de entrega y/o cumplidos de Proveedores.**
3. Existencias y Ventas con distintos ordenamientos y selecciones.
4. **Ventas y resultados por Artículo, Rubro, y/o Proveedor.**
5. **Estadística de Ventas por Artículo/Proveedor/Rubro/Fecha, comparada con períodos anteriores, indicando desviaciones, márgenes, resultados brutos, y tendencias.**



La información sobre novedades de pedidos, actualiza automáticamente el módulo de Stock con la información pertinente.

Como producto final, se emiten las Órdenes de Compra (calculadas en forma automática o planeadas), y una serie de listados de estado de los Pedidos realizados, y de control de gestión y explotación del Stock.

Cuando se recibe e ingresa la mercadería al Stock, se compara automáticamente lo recibido con lo pedido, y se denuncian las diferencias que pudieran presentarse.

---

## • **PROVEEDORES**

Este módulo, está fundamentalmente orientado a la gestión y control de las Cuentas a Pagar. Su estructura se corresponde exactamente con la de las Cuentas Corrientes Deudoras, con las lógicas diferencias inherentes al Proceso de Proveedores.

Realiza las retenciones de Impuesto a las Ganancias e I.V.A. cuando corresponde, emitiendo en este caso los correspondientes comprobantes de retención para el Proveedor.

Si de desea, emite las Órdenes de Pago correspondientes.

**Los principales listados de este módulo son:**

1. Saldo por Proveedor.
2. Análisis de composición de Saldo.
3. **Proyección de vencimientos.**
4. **Ordenes de Pago**
5. Pagos realizados en el día.
6. **Cheques emitidos por fecha, y otros ordenamientos.**
7. Detalle de aplicación de pagos.
8. Resúmenes de Cuenta.
9. **Registro electrónico de operaciones de Compras y Ventas (Res.Gral. AFIP 1361/2002).**
10. **Registro electrónico de medios de pago (Res.Gral. AFIP 1547/2003).**
11. **Cálculo y exportación automática de Retenciones efectuadas de IVA y/o Ingresos Brutos y/o Ganancias para cumplimentar requerimientos impositivos.**



---

## • **LIQUIDACION DE COMISIONES**

Pueden asignarse porcentajes de comisiones por ventas y/o cobranzas para cada vendedor, incluyendo la posibilidad de pagar diferentes comisiones a nivel de artículo, Rubro, o Proveedor.

Esta característica implica una total flexibilidad para aplicar complejas políticas de pago de comisiones.

**Los principales listados de este módulo son:**

1. **Listado detallado de liquidación para cada vendedor.**
2. Resumen de liquidación
3. **Estadística de Comisiones por Proveedor, Rubro, o Artículo.**





• **CONTABILIDAD GENERAL**

Este módulo, permite la utilización de cualquier estructura de Plan de Cuentas, sin exigir codificaciones especiales, con la única restricción de que los códigos deben ser numéricos.

Funciona con 5 niveles de integración, y permite contabilizar y mantener disponibles en línea movimientos de hasta 18 meses. De esta manera, no es necesario interrumpir la contabilización de movimientos posteriores a la fecha de cierre de Ejercicio, evitándose así los clásicos atrasos por tal motivo.

Por otra parte, los movimientos pueden ser informados en cualquier momento y con cualquier fecha dentro de los 18 meses disponibles en línea, y en este caso, el sistema produce automáticamente la regularización de saldos. Debido a esta modalidad, los ajustes y asientos de fin de Ejercicio pueden informarse después de la fecha de cierre.

Por pantalla pueden consultarse saldos, y/o movimientos de cualquier cuenta del Mayor, tanto de un mes determinado como de todo el Ejercicio.

**Los principales listados de este módulo son:**

1. **Asientos con diferencias pendientes de Mayorización.**
2. Diario General detallado de un día o mes completo, o resumido mensual.
3. Mayor Analítico.
4. Balance de Situación y Resultados (del mes y del Ejercicio).
5. Balance de Sumas y Saldos.
6. **Información para el cuadro de origen y aplicación de fondos del Ejercicio.**
7. **Balance estadístico comparativo de los últimos 12 meses.**
8. **Estadística comparativa de Saldos mensuales (12 meses).**





---

## • LIQUIDACIÓN DE SUELDOS

A partir de una tabla de características de conceptos a liquidar, se pueden definir las fórmulas de cálculo de todos los conceptos necesarios. De esta manera, la flexibilidad del sistema es total, lo que garantiza su rápida implementación y completa eficiencia.

Los recibos/liquidación, se imprimen con todos los requisitos exigidos por las Leyes vigentes.

La estructura de este módulo, permite obtener liquidaciones para uno, varios, o todos los legajos, y reprocesar las liquidaciones tantas veces como sea necesario.

Los principales listados de este módulo son:

1. **Listado de control de pre-liquidación. (También se consulta por pantalla).**
2. Recibos/liquidación.
3. Liquidación de aportes y retenciones.
4. Liquidación de CASFEC.
5. Impresión del Libro Rubricado.
6. Datos de la Declaración Jurada anual para Cajas de Previsión.
7. Información para certificaciones de servicios del personal.
8. **Archivo para procesar con el programa de declaración en medio magnético de ANSES.**



## BASE DE DESARROLLO

Todos los módulos del Sistema Integrado de Gestión Administrativa (*S.I.G.A.*), están desarrollados con técnicas de programación estructurada y **filosofía de multiusuarios en red**. El flujo de información se ha diseñado teniendo en cuenta todos los requisitos de seguridad necesarios para evitar los típicos bloqueos de archivos y recursos que suelen presentarse en redes de PC's y otros esquemas similares.

Todas las funciones y programas pueden ser **protegidos contra su uso no autorizado** mediante claves (passwords) definidas por el usuario.

