

Presentación Gestión Comercial HispaGes



HISPAGES es un programa de Gestión Comercial implantado en muchas entidades de distintos sectores. Por ello presenta, de manera organizada para su uso intuitivo, multitud de opciones y procesos que pretenden resolver la casuística del mayor número de empresas. No obstante, se trata de una solución moldeable y escalar que puede crecer al mismo ritmo que la organización en la que se implanta, bien mediante acoplamiento de módulos estándar, bien mediante programación a medida o bien mediante combinación de las dos anteriores.

Características

HispaGes se presenta como una aplicación de gestión comercial:

- **MULTIEMPRESA.** Desde un mismo programa se pueden gestionar más de una empresa.
- **MULTIEJERCICIO.** Una empresa se crea solo una vez y desde ella se gestionarán todos los ejercicios (años).
- **MULTIUSUARIO.** Se podrán dar de alta más de un usuario en la aplicación y a estos asignarle un perfil de acceso que le permita o deniegue acceder a los menús y opciones que un usuario supervisor le asigne.
- **MULTIALMACEN.** Se podrá gestionar múltiples almacenes locales y remotos. Se permite cierre individual por período.
- **DINÁMICA.** Con actualizaciones periódicas se adapta a las necesidades legislativas y funcionales del momento. Mediante módulos y desarrollo a medida evoluciona al nivel y ritmo exigido por la organización en la que se implanta.

Gestiona las áreas de Compras, Ventas, Almacenes y Estadísticas con posibilidad de enlace con otras aplicaciones.

Manejo efectivo

- Interfaz Sencillo, intuitivo y uniforme. Menús desplegados de opciones de varios niveles organizados pensando en proporcionar al usuario un rápido e intuitivo acceso a las opciones de la aplicación. Mismos sistemas de búsquedas en todas las pantallas. Misma metodología de localización de información en todas las fichas. Mismo sistema de filtrado en todos los informes.
- Personalización del entorno de trabajo por usuario. (Aspecto de pantallas y objetos, Impresoras, teclas rápidas, ...).
- Funcionalidad conseguida mediante simplificación de operaciones, automatismos y controles pre-configurables. *A modo de ejemplo: Procesos que agilizan y optimizan las tareas de creación de documentos (creación de pedidos a partir de ofertas existentes, creación de albaranes a partir de pedidos, creación de facturas según las indicaciones aportadas para cada cliente., aplicación de condiciones comerciales pre-configuradas, propuesta automática de pedidos de compra, ...). Actualización del stock, la valoración de existencias y la trazabilidad con cada operación que suponga una entrada o salida de almacén. Generación automática de cobros y de pagos en las respectivas carteras y en consecuencia actualización del Riesgo. Control de avisos para los usuarios y bloqueos en determinados procesos (bloqueo de pedidos y albaranes de clientes que superan el riesgo concedido, desbloqueo al rebajar el riesgo, impedir temporalmente compras/ventas de ciertos artículos, ...).*
- Informes directamente exportables para otras aplicaciones en formato texto, Word, Excel, ...)

Control de accesos y permisos.

- Personalización de Perfiles de Usuarios. Se podrán crear perfiles (grupos) de usuario. Para cada perfil se permite restringir o definir el modo de acceso a cada uno de los menús y opciones del programa: oculto, solo consulta o libre. *Al entrar al programa el usuario solo verá los menús y opciones que necesita para su trabajo.*
- Asignación de accesos a empresas por usuario. Cada usuario solo podrá entrar en las empresas que se le permitan.

Fichas de Datos

- Fichas Estándar precargadas (países, provincias, abreviaturas postales, códigos postales de España y Francia, códigos de bancos, tipos de impuestos, ...).
- Fichas Auxiliares. Para clasificar clientes y artículos así como para guardar información operativa y estructural (formas de pago, oficinas comerciales, almacenes, rutas, zonas de venta, ...)
- Fichas Maestras. Artículos, Clientes, Proveedores, Intermediarios, Vendedores, Transportistas, Vehículos y otras relacionadas.
- Datos Económicos. Tipos de Descuentos/Cargos, Tarifas, Grupos de Descuentos, ...

Gestión de Compras.

- Propuesta de pedidos de compra por proveedor.
- Circuito de compras: Pedido, Albarán, Conformación de Facturas. Pudiéndose crear albaranes a partir de pedidos y facturas a partir de albaranes existentes. Con Trazabilidad Documental.
- Cambio de situaciones de documentos según operaciones.
- Consulta de últimas compras en los documentos comerciales.
- Posibilidad de limitar los posibles artículos de un pedido a la lista de artículos que sirve el proveedor indicado en el mismo.
- Tarifas y Descuentos por periodos (cubre ciclos estacionales) y escalados de cantidad.
- Conformación de facturas con posibilidad de desglose del gasto por centros de costes de la contabilidad analítica.

Gestión de Ventas.

- Circuito de ventas: Pedidos, albaranes y facturas. Pudiéndose crear albaranes a partir de pedidos y facturas a partir de albaranes existentes. Con Trazabilidad Documental.
- Cambios de situación del documento según operaciones. Por defecto están predefinidas pero el usuario podrá crear tantas como necesite y definir los cambios automáticos de unas a otras para cada tipo de documento y por cada operación. También podrá concretar posibles combinaciones de cambios que se pueden hacer desde la opción de cambio manual de situación.
- Consulta de últimas ventas en los documentos comerciales.
- Tarifas, Grupos de Descuentos, Condiciones Especiales por periodos y escalados de cantidad. Al cliente se le puede asignar una tarifa y dos grupos de descuentos, además podrán existir para él mismo Condiciones Especiales por fechas que se aplican por encima de la tarifa y los descuentos asignados.
- Se permiten múltiples direcciones de entrega y de facturación por cliente. Con distintas condiciones económicas y de facturación si fuera el caso. Distintos contactos por dirección.
- Incorporación de pedidos externos (Dispositivos móviles).
- Albaranes. asignación automática de residuos en función del tercero y de los artículos. Identificación para cadenas comerciales (Su Referencia, Identiket, código de proveedor,...).
- Control de las vacaciones de cliente al asignar la fecha de los vencimientos de cobro.
- Gestión de comisionistas (intermediarios, vendedores y jefes de venta).
- Recibos. Emisión de recibos y remesas norma 19.
- Informes para compañías de crédito.
- Gestión del 347 y del 349.

Trazabilidad de producto y control de Caducidad

- En la ficha del artículo se podrá especificar si al usarse en los movimientos de almacén (compras, ventas, transformaciones, cesiones, ...) se tiene que pedir trazabilidad, si se obvia o si debe asignarse automáticamente usando el método FIFO (se asignarán hasta completar la cantidad los lotes existentes más antiguos).

- Si en la ficha del artículo se especifica que debe llevarse el control de caducidad, tanto en las entradas como en las salidas de los así definidos se pedirá la fecha de caducidad.

Logística.

- Pensado para operarios sin conocimientos informáticos y sin contacto directo con administración.
- Para administración:
 - Mantenimiento de Rutas.
 - Asignación a clientes de rutas fijas o por periodos de tiempos (diaria, semanal,...) y el orden habitual de reparto dentro de las mismas.
 - Planificación de Rutas. (quitar o añadir pedidos, cambiar transportistas, ...).
 - Listados de seguimiento de pedidos.
- Para operarios:
 - Listados de Carga y Repartos por ruta.
 - Panel de Preparación secuencial que muestra uno a uno y en orden inverso al de reparto los pedidos pendientes de preparar de cada ruta. Donde los operarios solo rectifican cantidades y aportan trazabilidad manualmente o mediante lectores. Al cerrar el operario el pedido en pantalla y sin ser consciente de ello, se crea automáticamente el albarán correspondiente y la factura si en la ficha del cliente esta puesto que se le sirve con factura.
 - Listados de comprobación de pedidos preparados.
 - Listado de la documentación del reparto preparado (albaranes y/o facturas).
 - Etiquetado de bultos.
 - Listado para agencias de transporte.

Gestión de Almacén.

- Multialmacén. Se podrán dar de alta múltiples almacenes y para cada uno de ellos se puede configurar si se utilizará o no control de stock.
- Cierres por periodo. Podrá cerrarse individualmente cada almacén impidiendo así que se hagan operaciones no consentidas sobre el mismo con fecha anterior a la del último cierre.
- Sincronización de almacenes remotos sin conexión continua con la central.
- Manipulación de artículos en base a la definición de unidades de manipulación asignadas y la conversión entre las mismas. Se permiten unidades fijas (kilos, unidades,...) o Unidades multidimensionales (metros cuadrados, metros cúbicos,...). También por Características (color, acabado, ...).
- Códigos Auxiliares de artículos. Asociación de otros códigos al interno (códigos de proveedores, códigos de clientes, códigos de barras,...). Al usar el código auxiliar se traduce al interno.
- Clasificación de artículos modificable por líneas, familias, subfamilias, clase y tipo de artículos. Estas clasificaciones servirán como filtros y agrupadores en informes.
- Definición de stock máximo, mínimo y punto óptimo de pedido por artículo y almacén. Control de la rupturas de stock en entradas y salidas. Se podrán impedir o avisar ventas por debajo del stock mínimo y avisar de compras por encima del stock máximo.
- Múltiples operaciones de almacén definibles por el usuario (compra, roturas, venta, depósito, traspasos con almacén destino, entrada fabricación, consumo fabricación, ...).
- Consultas inmediatas de stock desde varios puntos de la aplicación. Del Actual, Pendiente de Recibir, Pendiente de Servir, Disponible. También del Reservado si se activa modulo fabricación.
- Inventarios y Regularizaciones de almacén. Tanto manuales como capturados de dispositivos.
- Informes de Stock a fecha o Retroactivo, pudiéndose elegir distintos criterios de valoración.
- Posibilidad de cancelación automática de cantidades pendientes de servir según porcentaje de cantidad servida.

Estadísticas.

- Generación de estadísticas.
- Informes de ventas por distintos conceptos de agrupamiento y múltiples filtros.
- Informes anuales detallados por meses.
- Informes comparativos con años anteriores.

Integración.

- Permite el enlace con otras aplicaciones de Toledo Soft y de Terceros, tales como contabilidades, Gestiones Móviles, sistema EDI, SAP,...
- Permite el Intercambio de información con servidores de datos y dispositivos externos (básculas, lectores láser, visores, PDA's, ...).

Perdurabilidad técnica y funcional.

- Desarrollada con herramientas estandarizadas y líderes en el sector permite un reciclado rápido de los equipos de desarrollo, una temprana adaptación a los cambios tecnológicos inmediatos y una cómoda migración de versiones.
- Utilizando las últimas tecnologías en sistemas de Bases de Datos se garantiza el rápido acceso a la información y la seguridad de la misma.
- El alto número de organizaciones en el que está implantada exige su mantenimiento continuo y garantiza su existencia.

Módulos y programas asociados a HispaGes

Para aumentar las operativas de HispaGes podrá optar por alguno de los siguientes módulos:

- **CobPag.** Tesorería Avanzada. Cubre la gestión financiera enlazando gestión y contabilidad.
- **TPV.** Gestión Terminal Punto de Venta.
- **EdiConexSql.** Integración sistema EDI (Codificación, Recepción y Envío).
- **Ofertas.** Gestión de presupuestos.
- **Factura electrónica.**
- **MovilCen.** Enlace con programas de Gestión móvil.
- **Movil&Dat.** Gestión Móvil que cubre las partes de Preventa y/o Autoventa. Recoge maestros, stock y cobros pendientes de Gestión comercial y le devuelve pedidos, albaranes, facturas, stock y cobros realizados.
- **Transformaciones de producto.**
- **Fabricación.**
- **Trazabilidad Avanzada.** Para el sector alimentario y ligado a los procesos de fabricación.
- **Trazabilidad de Oficina** (informes y procesos avanzados).
- **Traducciones y Etiquetado.** Usado para traducciones de mercado exterior y productos de gama blanca. Para un mismo producto permite usar distintos textos y datos en el etiquetado y en la documentación en función del cliente al que va destinada la mercancía.
 - **Simulaciones.** A partir de la cartera de pedidos simula planes de reparto y materializa los elegidos mediante el lanzamiento de órdenes de trabajo.
- **Control de calidad sector cárnico.**
- **Ubicaciones.** Gestión de almacenes caóticos.
- **Cubos de decisión.** Gestor de informes mediante vistas de datos.
- **GestiSac.** Gestión de expedientes y facturación repetitiva por conceptos y clientes. (*Alquileres / Mantenimientos*).
- **Hispacon.** Programa de Contabilidad.