

Anexo Sistema de Comercialización

1. Objeto

El Sistema de Comercialización (AR-COM) como parte componente Arballon Business Software es una Solución que tiene por objeto mantener y administrar el flujo de información atinente a las Operaciones de Ventas, Distribución y Facturación.

2. Composición

Las Aplicaciones de AR-COM y su extensión expresada por las Operaciones componentes son las siguientes:

Ventas

- Notas de Pedido
- Ordenes de Reserva
- Ordenes de Licitación
- Ordenes de Exportación
- Ordenes de Entrega

Facturación

- Facturas
- Débitos por Venta
- Créditos por Venta

3. Interrelación

Arballon Comercialización forma parte del ERP Arballon Business Software, siendo por lo tanto factible su integración natural con las siguientes Soluciones:

- AR-FIN: Aplicación de Cobranzas y Manejo de Fondos (CyM) del Sistema de Finanzas.
- AR-STK: Sistema de Almacenamiento que comprende las gestiones de Entradas, Salidas y Stock de Artículos de Reventa.
- AR-CON: Sistema de Control, que comprende Contabilidad Patrimonial, Económica, Financiera, Impositiva, Analítica.
- AR-PLA: Sistema de Planeamiento, que comprende Control Presupuestario, Control de Gestión, Planes, Presupuestos y Metas.

4. Operaciones

Generación de las siguientes Operaciones:

- Nota de Pedido
- Ordenes de Reserva
- Orden Libre
- Ordenes de Exportación
- Ordenes de Entrega
- Facturas
- Débitos por Venta
- Créditos por Venta

En tal sentido, debe interpretarse que una Operación es "generada" cuando los datos son Producidos mayoritariamente por el Sistema.

Mientras que es de "generación automática" cuando la Operación es creada por el Sistema sin Intervención del Usuario.

5. Características y Facilidades

5.1. Características Generales

Multiempresa, Multiámbito, Multicentro Operativo

El Sistema por su carácter Multiempresa está orientado a la asistencia conjunta de dos o más Empresas jurídicamente independientes, pertenecientes a un mismo grupo económico.

Simultáneamente, al concepto de Multiempresa, el Sistema reconoce Multiámbitos de actuación para una misma Empresa, y dentro de ello, Multicentros Operativos.

Con ello se logra multiplicar las series numéricas de las Operaciones citadas en 5., por la Cantidad de Ambitos y Centros Operativos que se definan.

Valorización

Para la valorización de los **Artículos** a Facturar, el Sistema toma en cuenta:

- **Precios, Bonificaciones y Recargos de los Artículos** de la Lista de Precios ingresada (número y Moneda), para la Opción de pertenencia del Cliente. Las Bonificaciones y Recargos del Artículo son deducidas del Precio por el Sistema.
- **Bonificaciones y Recargos del Cliente.** El Sistema prevé 2(dos) Bonificaciones/Recargos por Cliente, los cuales son expuestos, y calculado el 2do sobre los Montos netos de la primer Bonificación/Recargo.

- **Recargo de Gastos.** El Sistema prevé 2(dos) Recargos Gastos por cada Opción de cada Lista (Número y Moneda), los cuales son expuestos en forma separada entre sí y de las Bonificaciones/ Recargos Clientes. El cálculo se efectúa luego de las Bonificaciones/ Recargos Clientes, y siempre sobre el monto "neto" de Bonificación/RECARGO anterior.
- **Bonificaciones y Recargos sobre Factura (o ad hoc).** El Sistema prevé la posibilidad de "n" Bonificaciones y Recargos "ad hoc", pero eliminando los correspondientes al CLIENTE y los Recargos Gastos previstos por Lista. La Captura de estas Bonificaciones/Recargos "ad hoc" solo se podrán efectuar por Usuarios con el nivel requerido de seguridad. Consecuentemente, el Sistema se adapta a reglas de negocio preestablecidas (Caso de Bonificaciones/Recargos Clientes y Recargos Gastos por Lista/Opción). El cálculo se efectuará siempre sobre el monto "neto" de la Bonificación/Recargos anterior. Su exposición será en una sola cifra.

Listas Vigentes

Posibilidad de parametrizar (según Cliente, Línea de Negocio y Moneda) la aplicación de Listas vigentes al momento del Pedido ó Fecha Facturación.

Condiciones Comerciales del Cliente

Establecimiento de Condiciones Comerciales a Clientes según Línea de Negocio o Grupo de Productos o Gerencia.

Facturación por Línea de Negocio.

Identificación de "n" Depósito por Cliente.

Captura de Operaciones

La captura de Operaciones de Comercialización, para las distintas Unidades Económicas, se Efectúa por la misma Pantalla en forma consecutiva sin necesidad de "salir" de la Aplicación, ni de conmutar la Base de Datos.

Requerimiento de Información

Las Consultas de Información por Pantalla o Reportes escritos, se requieren por la misma Pantalla, seleccionando la Unidad Económica de referencia, sin necesidad de "salir" de la Aplicación, ni de conmutar la Base de Datos.

Contabilidad Analítica

El Sistema genera la Contabilidad Analítica de Clientes y Stock Disponibles, por cada Unidad Económica y Centro Operativo.

Integración y Consolidación Analíticos

El Sistema provee la visualización de los saldos adeudados por un Cliente, en las distintas Unidades Económicas.

De igual forma, los Stocks Patrimoniales y Disponibles de un Artículo, pueden ser visualizados por Unidad Económica, Centros Operativos y en forma consolidada.

Codificación "Piramidal" de Clientes y Artículos

Los Clientes y Artículos pueden ser codificados en forma piramidal, sin límite de niveles de desagregación (Familias, Subfamilias, Sub-Subfamilias, etc.).

Clases de Clientes y Artículos

La Contabilidad Analítica de Clientes y Artículos posibilita el agrupamiento de Cuentas por Clases, con un criterio diferente a la de la codificación, con el objeto de administrar las consultas de información y la emisión de listados.

Clientes Cuenta Unica

La cuenta de un Cliente se identifica con un único Código o Número, y desplegará la información sobre saldos y movimientos abiertos por Especie y Moneda:

- Cuenta Corriente en "n" monedas
- Cuenta Documentada en "n" monedas
- Cuenta Valores al cobro en "n" monedas

Operaciones en Multimoneda

Las Notas de Pedido, Órdenes de Entrega y Facturas podrán capturarse y emitirse en la Unidad Monetaria convenida, sin límite de monedas.

Diferencia de Cambio

El Sistema calcula y contabiliza las diferencias de cambio en forma automática por las Operaciones realizadas en Moneda Extranjera.

Efectos Contables Automáticos

Los efectos contables de la Operaciones, se desprenden automáticamente y en línea a su Generación, abiertos por Empresa y Ambito.

Antedatación de Operaciones

El Sistema posibilita la antedatación de las Operaciones de Venta y Facturación. El Usuario podrá decidir sobre el "lapso" permisible para antedatar cada Operación, fijando valores a los **Delta Cierre**, el cual otorga el plazo permisible desde el último día calendario de cada mes.

Cierres

Además del Delta Cierre, juega como validación de la fecha de las Operaciones el Cierre de Mes; o sea:

- a. Las Operaciones pertenecerán o serán imputadas al mes indicado en su atributo "Fecha Operación".
- b. Si el MES que se desprende de esa fecha se encuentra cerrado, el Sistema la rechazará.
- c. Si el MES no está cerrado, pero su "DELTA CIERRE" estuviera vencido, también será rechazada.

Cabe destacar, que tratándose de un Sistema Operacional, las validaciones no sólo incluyen los datos de la Operación, sino también la posibilidad de testear la generación de las Operaciones (Congruencia dentro del encadenamiento, existencia de antecedentes válidos, compatibilidad de datos, etc.).

5.2. Características Particulares

Ingreso de Pedidos

Clasificación y manejo de distintos tipos de órdenes de acuerdo a entregas de cumplimiento inmediato, afectaciones de reservas de stock, entregas al mercado externo y entregas pactadas en licitaciones y contratos.

Unidades de Medida

Manejo de cantidades de producto por Unidad de Medida principal o Unidad de Medida alternativa.

Verificación Stock Disponible

- Conocimiento instantáneo sobre Stocks disponibles para la venta, Stocks reservados y Stocks ordenados por cada depósito, a los efectos de establecer fechas reales de compromisos de entregas.
- Posibilidad de acceder a la información sobre el Stock disponible con distintos accesos.
- Manejo de información sobre Stocks disponibles en distintas unidades de medida, facilitando de esta forma acordar con el Cliente la Unidad de Entrega.
- Posibilidad de manejar pedidos con Stock negativo.

Verificación Crédito Disponible

Información actualizada sobre el estado crediticio del Cliente, dentro de la empresa y del grupo económico del que forma parte, posibilitando una rápida y eficaz calificación.

Para el cálculo se toma en cuenta, partiendo de un Crédito Autorizado, el saldo en Cuenta Corriente en "n" monedas, el Saldo en Valores Diferidos, etc. Y las ordenes de Entrega Pendientes de Facturación.

Emisión Orden de Entrega

- Generación y registración de Órdenes de Entrega.
- Emisión de Órdenes clasificadas por ámbito de Empresa.
- Posibilidad de heredar Precios, Bonificaciones y Recargos, Condiciones de Cobro previamente ingresadas al Sistema por autoridad competente.

Preparación Entrega

Información sobre distribución de Órdenes de Entrega a los respectivos depósitos, clasificados por ámbito y condición de entrega, a los efectos de facilitar la planificación de los despachos.

Documentación de Distribución

Generación y registración de Remitos/Factura.

Valorización Entrega

- Tratamiento sobre Bonificaciones y Recargos genéricos y específicos, Condiciones de Pago por Cliente, manejando distintas variables, totalmente parametrizadas por el usuario.
- Manejo de Precios por Producto en distintas monedas.
- Listas de Precios.

Factura o Ajuste Facturación

- Generación y registración automática de facturas según precios y condiciones vigentes.
- Generación automática de los efectos de Control que posibiliten la información contable, patrimonial, financiera, impositiva, económica y analítica de las operaciones.
- Generación de estadísticas e historiales estadísticos.
- Informes para liquidación de Comisiones.

Otras Características

- Fija condiciones de venta según Lista de Precios, Producto y Cliente.
- Permite consulta de Stock al ingresar el pedido.
- Maneja Fecha Comprometida de Entrega por producto.
- Permite el establecimiento de entregas parciales y su seguimiento por separado.
- Permite reservar Stock de productos.
- Permite realizar el seguimiento de los Pedidos, las Entregas y las Facturas con múltiples criterios de selección (14 parámetros).
- Manejo de Ordenes de Exportación y de Ordenes Libres (Licitaciones).
- Permite incorporar descripción de Artículos sin límite de líneas.

- Cálculo automático de bonificaciones (Recargos) por Producto, Bonificaciones (Recargos) por Cliente y Recargos Gastos por Producto.
- Tratamiento automático de Impuestos con distintos niveles de Tasas y para diferentes sujetos ante el impuesto.
- Definición de múltiples Condiciones de Pago de Cliente.
- Definición de múltiples fechas de vencimiento de cobro de Facturas (sin límites).
- Contempla la posibilidad de manejar Stock Disponible Negativo (con nivel de seguridad preestablecido).
- Permite facturación de servicios.
- Administra múltiples Listas de Precios (sin límite) con 6 niveles de opción por cada una, con Bonificaciones y Recargos por cada lista y en "n" monedas.
- Actualización automática de listas de precios.
- Consulta On-Line de Stock (físico, disponible, reservado, comprometido) de productos terminados.
- Consulta On-Line de la cuenta corriente (consolidada) de un Cliente.
- Asigna y administra límite de crédito por Cliente en múltiples monedas.
- Informa el estado de cuenta del Cliente: Deuda por factura, detalle de comprobantes vencidos y/o a vencer, partidas pendientes de aplicación
- Emisión de Notas de Débito o Crédito por ajustes manuales.
- Listado de Ventas por Vendedor.
- Ranking de Ventas por Artículo o por Cliente (ABC).
- Mantiene información histórica de ventas (por Cliente, Producto, mayor/menor precio, etc.).
- Búsqueda rápida de Clientes y Artículos por código y alfabético.
- Emisión de Catálogo de Clientes y Productos.
- Resúmenes de cuentas.
- Cálculo automático de IVA, por tasa general, tasas especiales por Artículos, Exportaciones, Regímenes Especiales de facturación.
- Generación automática On-Line de los Efectos de Control (Contabilidad, Ctas. Ctes., Finanzas, etc.).

- Emisión de Subdiarios y Asientos Resumen.

6. Información a Proveer

La utilización del Sistema de Información Gerencial sobre esta gestión permite al usuario generar todos los reportes que necesite para su gestión, con la información disponible en la base de datos, de manera sencilla y amigable, incorporando gráficos y Tablas Dinámicas que le permiten tener una visión multidimensional de cada fenómeno, como en un cubo.

Por lo tanto no es posible detallar la totalidad de los reportes que se podrían obtener de Arballon.

A continuación se enumeran a modo de ejemplo algunos reportes que se pueden obtener de Arballon, y que son de uso generalizado.

6.1 Documentación de la Operaciones

Operaciones

Comprende a las Operaciones que emite el Sistema.

- Notas de Pedido
- Ordenes de Reserva
- Ordenes Libre
- Ordenes de Exportación
- Ordenes de Entrega
- Facturas
- Débitos por Ventas
- Créditos por Ventas

6.2. Informes

Se tratan de "respuestas de información" periódicas del Sistema (Diarias, Mensuales, etc.). Como tales, se generan en forma independiente a la voluntad del usuario.

Estado de Cumplimiento

Proporciona el nivel de cumplimiento de una Operación respecto de la interrelación operacional de la que forma parte. El nivel de cumplimiento se mide en función al valor o magnitud no ejecutado por el consecuente inmediato posterior a la Operación.

Operaciones:

- Notas de Pedido
- Ordenes de Reserva

- Ordenes Libre
- Ordenes de Exportación
- Ordenes de Entrega

Opciones de selección: Por Cliente, Por Producto, Por Rangos de Fecha de Emisión, Por Rangos de Fecha de Cumplimiento, Por Vendedor, Por Empresa, Por Ambito, Por Centro Operativo, Cumplidas - Pendientes - Todas.

Ordenamiento: Por Sector, Familia, Producto, Responsable, Operaciones, Fechas Previstas.

Catálogos

- Catálogo de Clientes
- Catálogo de Productos

Estadística Clientes

Información sobre la evolución de las magnitudes asociadas a los Proveedores a través del tiempo.

Operaciones:

- Facturas
- Débitos por Ventas
- Créditos por Ventas

Opciones de selección: Por Empresa, Por Ambito, Por Centro Operativo, Por Nivel de Extensión: Todos, Rango, Nodo o Proveedor, Por Unidad de Medida (q/M), Por Factor de Escala (q: Unidades, decenas de Unidades, centenas de Unidades, etc.), (M: Pesos, Miles de Pesos, etc.), Por Indice de Ajuste.

Ordenamiento: Por ABC o Código Cliente.

Estadística Productos

Información sobre la evolución de las magnitudes asociadas a los Productos a través del tiempo.

Operaciones:

- Facturas
- Débitos por Ventas
- Créditos por Ventas

Opciones de selección: Por Empresa, Por Ambito, Por Centro Operativo, Por Nivel de Extensión: Todos, Rango, Nodo o Proveedor, Por Unidad de Medida (q/M), Por Factor de Escala (q: Unidades, decenas de Unidades, centenas de Unidades, etc.), (M: Pesos, Miles de Pesos, etc.), Por Indice de Ajuste.

Ordenamiento: Por ABC o Código Cliente.

Analíticos

Comprende el detalle de partidas deudoras y acreedores (o entradas y salidas) de un conjunto de Operaciones no homogéneas, tendiente a determinar su saldo:

- Stock Patrimonial Productos Terminados
- Stock Disponible Productos Terminados
- Crédito Disponible
- Clientes en moneda local
- Clientes en moneda extranjera

6.3. Consultas

Se tratan de "respuestas de información" a pedido del usuario. Pueden ser de respuestas inmediata (por pantalla o impresora o pantalla con opción de impresión) o respuestas mediatas por impresora.

Todas las Consultas tienen opción de impresión.

Cláusulas de Emisión

Comprende los datos nativos y filiales de una Operación reconocida por el Sistema Informativo.

Operaciones:

- Notas de Pedido
- Ordenes de Reserva
- Ordenes Libre
- Ordenes de Exportación
- Ordenes de Entrega
- Facturas
- Débitos por Ventas
- Créditos por Ventas

Estado de Cumplimiento

Proporciona el nivel de cumplimiento de una Operación respecto de la interrelación Operacional de la que forma parte. El nivel de cumplimiento se mide en función al valor o Magnitud no ejecutada por el consecuente inmediato posterior a la Operación.

Operaciones:

- Notas de Pedido
- Ordenes de Entrega
- Ordenes Libre
- Ordenes de Exportación
- Ordenes de Entrega

Opciones de selección: Por Cliente, Por Producto, Por Rangos de Fecha de Emisión, Por Rangos de Fecha de Cumplimiento, Por Vendedor, Por Empresa, Por Ambito, Por Centro Operativo.

Detalle de Ejecución

Proporciona el detalle de las ejecuciones realizadas por las Operaciones consecuentes Dentro de la Interrelación operacional de la que forma parte.

Operaciones:

- Nota de Pedido
- Ordenes de Entrega
- Ordenes Libre
- Ordenes de Exportación
- Ordenes de Entrega

Catálogos

- Catálogo de Clientes
- Catálogo de Productos

Historial

- Información sobre las últimas "9" Operaciones de Venta referidas a un Cliente (Historial Cliente) o referidas a un Producto. (Historial Producto).
- Información sobre las últimas "9" RELACIONES Cliente/Producto o Producto/Cliente.
- Historial Cliente
- Historial Producto

Estadística Clientes

Información sobre la evolución de las magnitudes asociadas a los Cliente a través del tiempo.

Operaciones:

- Facturas
- Débitos por Ventas
- Créditos por Ventas

Opciones de selección: Por Empresa, Por Ambito, Por Centro Operativo, Por Nivel de Extensión: Todos, Rango, Nodo o Proveedor, Por Unidad de Medida (q/M), Por Factor de Escala (q: Unidades, decenas de Unidades, centenas de Unidades, etc.), (M: Pesos, Miles de Pesos, etc.), Por Índice de Ajuste.

Estadística Productos

Información sobre la evolución de las magnitudes asociadas a los Artículos a través del Tiempo.

Operaciones:

- Facturas
- Débitos por Ventas.
- Créditos por Ventas.

Opciones de selección: Por Empresa, Por Ambito, Por Centro Operativo, Por Nivel de Extensión: Todos, Rango, Nodo o Proveedor, Por Unidad de Medida (q/M), Por Factor de Escala (q: Unidades, decenas de Unidades, centenas de Unidades, etc.), (M: Pesos, Miles de Pesos, etc.), Por Índice de Ajuste.

Analíticos

Comprende el detalle de partidas deudoras y acreedores (o entradas y salidas) de un Conjunto de Operaciones no homogéneas, tendiente a determinar su saldo

- Stock Patrimonial Productos Terminados
- Stock Disponible Productos Terminados
- Crédito Disponible
- Clientes en moneda local
- Clientes en moneda extranjera

Entidades y Tablas

Comprende el detalle de todas las tablas y maestros del Sistema; por ejemplo:

- Clientes
- Productos
- Unidades de Medida
- Empresas
- Vendedores
- Condiciones de Entrega
- Condiciones de Venta
- Condiciones de Pago
- Clase de Productos
- Operaciones
- Monedas
- Códigos de IVA
- Régimen de IVA