



## PUNTO DE VENTAS

---

Herramienta orientada a comercios, muy fácil de usar.  
Facturación de mostrador ágil y simple de artículos y servicios.  
Control de stock.  
Posibilidad de trabajar con controladores fiscales y lectores de códigos de barra.

### CARACTERISTICAS

Multiempresa.  
Monousuario o Multiusuario.  
Facturación electrónica y manual.  
Circuitos de información definibles: se adapta con total facilidad a empresas Industriales, Comerciales (productos o servicios) y Puntos de ventas.  
Multimoneda.  
Niveles de seguridad de sistema por empresa, perfiles y usuarios.  
Protección de menús, comprobantes y rubros de productos.  
Ayudas en pantalla.  
Conexión con impresoras y controladores fiscales.  
Conexión con lectores ópticos, códigos de barra.  
Cuenta corriente de clientes y proveedores.  
Movimientos de fondos.  
Control de stock.  
Listas de precios generales y puntuales por cliente.  
Amplias estadísticas de ventas y compras.  
Informes contables.  
Informes financieros.  
Consolidación de informes entre dos o más empresas.  
Seguimiento de proyectos - obras  
Control de fechas de carga de comprobantes.  
Exportación de asientos al sistema contable CONCEPTO y otros sistemas.  
Generación de informes por pantalla, impresora y archivos.  
Manual del Usuario contenido en el sistema.  
RG 1817: Verificación automática de la condición tributaria de clientes y proveedores.  
Exportación al aplicativo CITI Ventas y compras.  
Registración en soporte magnético.



### VENTAS

Facturación de productos y servicios. Contado, cuenta corriente y cuotas.  
Facturación electrónica web services y manual.  
Circuitos de facturación sobre base de modelos Presupuestos, Pedidos, Remitos, etc.  
Seguimiento de pedidos y órdenes de compra.  
Generación automática de facturas para facturación de abonos.  
Control de crédito y de existencias al emitir u comprobante.  
Comisiones por producto y con escalas.  
Cálculo de percepciones generales y puntuales por cliente.  
Facturación de productos por despachos, lotes, series u otros atributos.  
Clasificación de clientes.  
Listas de precios generales y por cliente.  
Búsqueda de clientes por razón social, nombre de fantasía, CUIT y dirección.  
Orden de reparto por vendedor  
Asignación de días de reparto por vendedor y cliente.

### INFORMES

Resumen de cuentas.  
Composición de saldos de facturas y documentos a cobrar.  
Listado de Vencimientos de facturas.  
Saldos por clientes.  
Control del Crédito.  
Proyección de Cobranza de facturas a vencer ó vencidas.  
Promedio de cobro.  
Comisiones de vendedores por facturas emitidas o cobrado.  
Comisiones por productos según escalas.  
Estadística de ventas por múltiples combinaciones.  
Estadística de ventas por Margen Bruto.  
Ranking de ventas por Cliente, Producto, Rubro, Vendedor, Zona fiscal según cantidades o importes.  
Ventas por año.  
Subdiario de IVA Ventas.  
Diario de ventas emitidas.  
Diario de ventas cobradas.  
Ventas por zona fiscal.  
Movimientos por referencia y por cuenta contable.  
Asientos contables de ventas.



### COMPRAS

Ingreso de compras de productos y servicios. Contado, cuenta corriente y cuotas.  
Circuitos de compras sobre la base de modelos (Presupuestos, Órdenes de compra, Remitos, etc.).  
Seguimiento de Órdenes de compra.  
Control de crédito.  
Manejo de proveedores habituales y eventuales.  
Cálculo de percepciones por proveedor.  
Ingreso de productos por despachos, lotes, series u otros atributos.  
Importaciones y gastos por despacho.  
Búsqueda de proveedores por razón social, nombre de fantasía, CUIT y dirección.  
Control de CAI y vencimiento de comprobantes.

### INFORMES

Resumen de cuentas.  
Composición de saldos de facturas y documentos a pagar.  
Listado de vencimientos de facturas pendientes.  
Saldos por proveedor.  
Control del Crédito.  
Compras por proveedor.  
Estadística de compras por Proveedor, Producto, Rubro y Referencia contable.  
Compras por año.  
Subdiario de IVA Compras.  
Diario de compras.  
Compras por zona fiscal.  
Movimientos por referencia y por cuenta contable.  
Asientos contables de compras.

Concepto  
en Sistemas



### MOVIMIENTOS DE FONDOS

Ingreso e impresión de Recibos y Ordenes de Pago.  
Ingreso e impresión de Anulaciones de Cobranza y Anulaciones de Pago.  
Retenciones: calculo automático e impresión de certificado para el proveedor.  
Impresión de cheques propios.  
Cartera de cheques y pagares, propios y de terceros.  
Circuito de cheques rechazados propios y de terceros.  
Transferencia entre cajas y cuentas bancarias.  
Comprobantes internos de caja.  
Débitos y Créditos Bancarios.  
Conciliación bancaria.  
Cotización de monedas.  
Diario de cotizaciones.  
Comisiones por cobrador.  
Imputación y reimputación de cobranzas y pagos.  
Cierres de caja por turnos de trabajo.  
Cancelación de documentos.  
Cambios de valores.  
Autorizaciones de Pago.

### INFORMES

Balance y Detalle de Caja.  
Resumen de cuentas bancarias. Saldos Bancarios.  
Listados de Cheques en cartera, entregados, rechazados, a devolver y devueltos.  
Listado de Pagarés en cartera, Entregados, cancelados y descontados.  
Listado Cheques propios entregados, rechazados, a anular y anulados.  
Subdiario de Caja y Bancos.  
Diario de cobranzas, pagos y autorizaciones de pago.  
Movimientos por referencia y por cuenta contable.  
Percepciones y retenciones  
Diario de Cobranzas y Diario de Pagos.  
Proyección financiera diaria, mensual o anual.  
Asientos contables de ingresos, egresos y movimientos bancarios.



### STOCK

Stock general y por depósito.  
Stock por despachos, lotes, partidas, etc.  
Doble unidad de medida.  
Clasificación de productos por giro y total facturado y rentabilidad.  
Control de stock máximo y mínimo. Punto de reposición móvil. Días de reposición según el giro del producto.  
Stock teórico y real.  
Composición de productos por fórmulas o recetas.  
Cierres de Producción.  
Ajustes de stock.  
Costo de productos según precio compra, composición del producto, PPP.  
Múltiples políticas de precio.  
Posibilidad de incorporar imágenes al producto.  
Distribución: Asignación de viajes y vehículos por comprobante en forma manual o masiva.  
Administración de despachos, lotes, partidas, vencimientos y otros atributos.  
Control de envases.  
Asignación de costos indirectos a productos.

### INFORMES

Existencias física y valorizada, general o por depósito, Teórica o real.  
Existencias bajo mínimo.  
Detalles de movimientos de stock en general y por cliente.  
Costo de productos por composición.  
Productos según clasificación de giro y total facturado y rentabilidad.  
Listas de precios generales y puntuales por cliente y proveedor.