

## Gestión Comercial 100

Gracias a su gran versatilidad, Gestión Comercial 100 se adapta totalmente a la organización de la empresa asegurando toda su administración comercial, incluso en aquellas empresas con procesos de venta complejos y gestión de reaprovisionamiento multialmacén.

Sus avanzadas funcionalidades gestionan la multidivisa, los contratos y suscripciones, las comisiones de los vendedores, la actividad de compraventa, los condicionantes, los escandallos, los números de serie y lotes, la valoración de stock por PMPC, LIFO, etc. Los procesos de gestión aceleran el tratamiento de los pedidos y facturación de compras y ventas, controlando la correcta aplicación de la política comercial y el riesgo de clientes. Su enlace con Contabilidad 100 optimiza el circuito administrativo, facilitando la puesta al día contable de ventas, compras, cobros y pagos.

- Formatos de importación y exportación personalizables que permiten definir la longitud y posición de cada campo y las características del archivo a importar o exportar (delimitadores, formato importes, separador decimal...).

### Características avanzadas de gestión

- Número de sociedades ilimitado.
- Número de almacenes ilimitado.

- Contactos ilimitados en fichas de terceros:

– Dirección e-mail y página web por cliente o proveedor.

- Sage t-mail permite realizar:

– Envío de documentos, por ejemplo, presupuestos, cartas de reclamación o mailings por correo electrónico.

– Además del envío y recepción de presupuestos confirmados, para su integración automática en Gestión Comercial 100 como pedidos de cliente.

- Agenda de eventos definibles por el usuario, asociables a clientes, etc.

- Gestión sencilla de mensajería interna entre usuarios del programa, a través de la red.

- Consulta de los usuarios de red conectados al programa.

- Gestión de 'perfiles' de usuario y autorizaciones de acceso a las distintas funciones del programa.

- Criterios de selección y búsqueda personalizables por el usuario.

- Función "Buscar" que permite una selección de registros avanzada (múltiples criterios, caracteres "comodín", condiciones "comienza por", "contiene", "superior a"...).

- Función "Reemplazar" que permite sustituir el contenido de un campo por otro en los registros seleccionados mediante la función "Buscar".

- Gestión de multiubicaciones.

- Barras de iconos personalizables.

- 'Barra Vertical' personalizable (estilo 'Microsoft Outlook') que permite el acceso a las funciones principales, así como la ejecución de aplicaciones externas.

- Ventanas y listas de elementos personalizables por el usuario.

- Posibilidad de ocultar en las listas los registros "desactivados" (clientes, proveedores y artículos).

- Menús contextuales accesibles en el botón derecho del ratón.

- Soporte de 'Drag and Drop' ('Arrastrar y Soltar' entre ventanas).

- Ejecución directa de otras aplicaciones Sage100 instaladas en el puesto de trabajo desde el menú principal.

- Links hipertexto para mayor rapidez y movilidad en el desplazamiento entre tablas y maestros en el programa.

- Software 100% en 32 bits.

- Arquitectura Cliente / Servidor.

- Acceso a la base de datos del programa a través de driver ODBC, (en lectura y escritura), permitiendo una fácil explotación de los datos generados por Gestión Comercial 100 con soluciones ofimáticas estándar, como por ejemplo:

– 'Microsoft Office'.

– Herramientas de 'reporting' como 'Crystal Reports' de Seagate Software, incluido en el producto "Informes 100".

– Múltiples desarrollos externos, a través de ODBC.

Características detalladas en versión Pack +

### Configuración mínima recomendada

#### Monopuesto y puestos Clientes

- PC Pentium III 500 Mhz. con 128 Mb de RAM

- Sistema Operativo

– Windows 2000 Professional

– Windows XP

– Windows Vista

- t-mail

– Todas las mensajerías compatibles con MAPI: Outlook, Outlook Express, Exchange

- Enlace con Office

– Microsoft Office 2003 o superior

- Sistema Operativo

– Windows 2000 Server

– Widows Server 2003 SP1

#### Servidor dedicado

- PC Pentium IV o superior con 512 Mb de RAM

- Sistema Operativo

– Windows 2000 Server

– Widows Server 2003 SP1

El servicio **Sage 100 Classic**, incluido durante el primer año desde la fecha de compra de los productos, asegura la total disponibilidad y el máximo aprovechamiento de tus aplicaciones de gestión. Sage 100 Classic incluye:

- Asistencia técnica a través de teléfono, fax, o e-mail

- Actualizaciones legales y funcionales

- Acceso al área de clientes de la web Sage 100

Asimismo, te ofrecemos la posibilidad de acceder a un nuevo nivel de servicio: **Sage 100 Premium** que incluye todas las prestaciones de Sage 100 Classic y además:

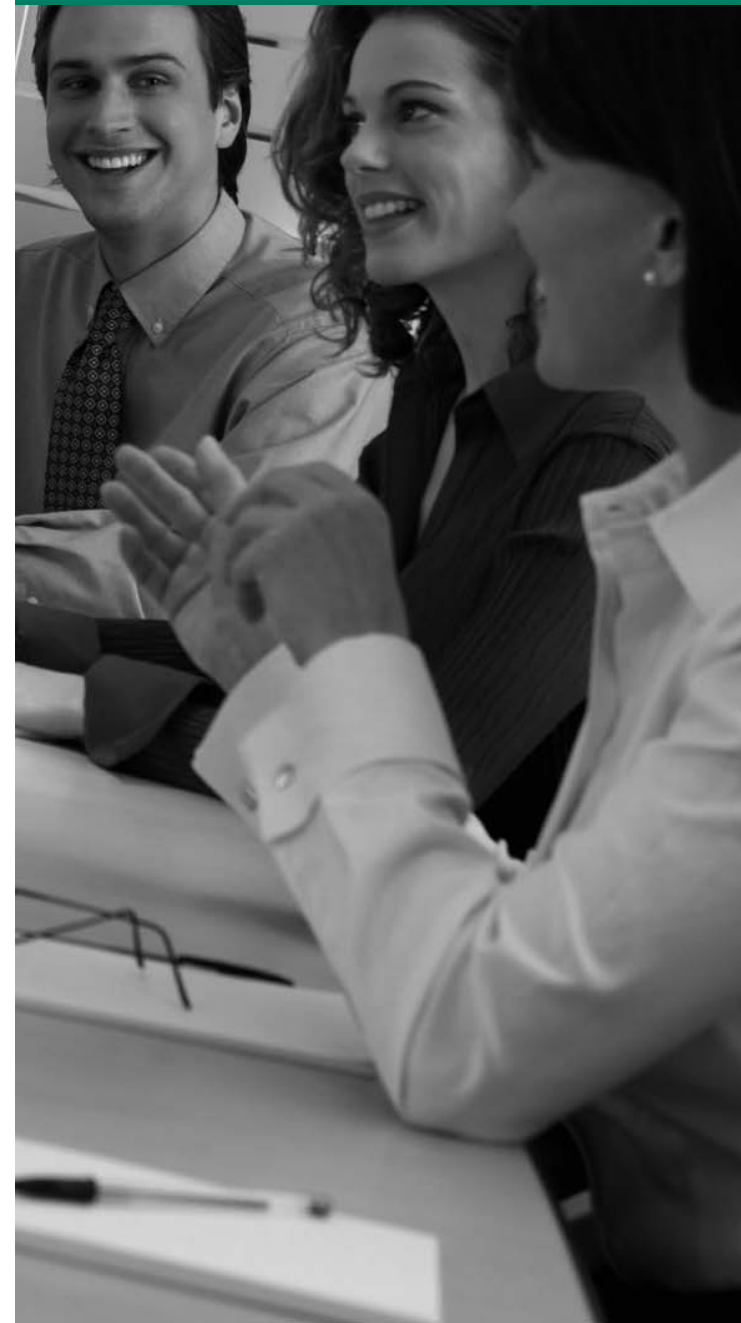
- Acceso preferente al soporte técnico

- Asistencia técnica remota, a través de Internet

- Servicio de análisis y restauración sobre una base de datos

- Un 10% de descuento para cualquier oferta formativa de SAGE SP

Si deseas ampliar información sobre los servicios Sage 100 puedes dirigirte a tu distribuidor habitual o ponerte en contacto con nosotros en el 902 210 296 o en [comercialsage100@sage.es](mailto:comercialsage100@sage.es)



#### Clientes

- Ficha completa de clientes (cliente pagador, solvencia, idioma de facturación, 64 campos libres definibles por el usuario...).

- Múltiples estadísticas con opción de visualización gráfica.

- Gestión multivencimiento, múltiples formas de pago y multibanco, con distintas domiciliaciones bancarias.

- Creación y consulta de tarifas particulares.

- Introducción y gestión de cobros.

- Edición de listados, estadísticas, análisis y movimientos de cuenta.

- Control automático y configurable del riesgo del cliente.

- Asignación de modelos de documentos por cliente y por proveedor, así como el número de copias.

- Creación de documentos desde la ficha del cliente.

#### Artículos

- Gestión de familias de artículos con descuentos asociados por cliente, proveedor o categoría tarifaria.

- Familias de detalle, centralizadoras y totalizadoras.

- Múltiples condicionantes de venta.

- Venta a granel y a medida, y facturación por peso.

- Descripción multi-idioma y textos libres asociados al artículo.

- Gestión asistida de los códigos de barras. EAN/Code.

- Plazos de entrega y fechas de caducidad.

- Impuestos especiales por peso o cantidad (hasta 3 impuestos simultáneos por artículo).

- Asociación y visualización de imágenes vinculadas al artículo, directamente desde la ficha.

- Función "Duplicar" que permite la creación rápida de fichas de artículos a partir de los ya existentes.

- Asistente de creación de artículos multinivel.

#### Proveedores

- Ficha completa de proveedores (proveedor cobrador, estado de cuenta, idioma de los pedidos, 64 campos libres definibles por el usuario...).

- Múltiples estadísticas con opción de visualización gráfica.

- Gestión multivencimiento, múltiples formas de pago y multibanco, con distintas domiciliaciones bancarias.

- Creación y consulta de tarifas particulares.

- Consulta del catálogo de productos del proveedor con las condiciones y referencias particulares de cada artículo.

- Introducción y gestión de pagos.

- Edición de listados, estadísticas, análisis y movimientos de cuenta.

- Creación de documentos desde la ficha del proveedor.

#### Gestión de ventas

- Gestión completa del circuito comercial: presupuesto, pedido, albarán de entrega, albarán y factura de devolución, factura y abono financiero.

- Con un simple 'clic', transformación automática de presupuestos en pedidos, pedidos en entregas, etc.

- Amplias posibilidades en la introducción de documentos:

– Añadir o quitar campos en la entrada de datos.

– Controlar el riesgo del cliente.

– Introducir artículos por número de serie, nº de lote o gama.

– Ventana de selección de artículos configurable con posibilidad de búsqueda multicriterio.

– Añadir en cada línea un texto complementario.

– Tratar las rupturas de stock con artículos de sustitución, la generación de un pedido a proveedor o simplemente gestionando la entrega parcial y creando el remanente.

– Consultar el margen acumulado del documento.

– Gestionar los anticipos a cuenta, las fechas de vencimiento y los cobros al contado.

– 'Duplicar' total o parcialmente un documento anterior.

– Facturar en divisas.

– Imprimir etiquetas de artículos desde los documentos.

– Indicar el nº de bultos a entregar.

– Automatizar la facturación con una selección multicriterios.

– Configurar distintos modelos de impresión por documento y usuario.

– Consultar estadísticas y fichas de artículos y clientes (con opción de visualización gráfica) desde los documentos.

- Generación automática de los asientos de venta directamente en Contabilidad 100 o a partir de un archivo de exportación.

#### Gestión de compras

- Gestión completa del circuito comercial de compras, con transformación automática de los documentos y actualización del stock en tiempo real.
- Gestión de la cantidad mínima recomendable a pedir.
- Gestión de los gastos por pedido, para obtener un precio de coste real de la compra y calcular con exactitud el margen bruto.
- Gestión de entregas parciales, plazos de entrega y formas de envío.
- Gestión automática de las reposiciones.
- Reposición multinivel de los componentes de escandallos.
- Optimización de las cantidades a reaprovisionar.
- Generación automática de los pedidos a proveedor para los artículos en ruptura de stock, a partir de la introducción de documentos de venta.
- Consulta de estadísticas y fichas de artículos y proveedores (con opción de visualización gráfica) desde los documentos de compra.
- Generación automática de los asientos de compra directamente en Contabilidad 100 o a partir de un archivo de exportación.

#### Gestión de fabricación

- Creación de escandallos de fabricación.
- Detalle de componentes de artículos terminados.
- Gestión de cualquier tipo de recurso que participa en la fabricación.
- Inclusión de maquinaria y herramientas en procesos de fábrica.
- Inclusión de actividades, procesos en los que intervenga mano de obra.
- Incorporación de documentos internos, que pueden participar, por ejemplo, con otros costes ajenos al propio proceso de fábrica.
- Consulta de necesidades de componentes y materias primas.
- Consulta de escandallos, empleo de recursos y carga de recursos.

- Totalización y análisis por tipología de recurso o componente creados para los procesos de fábrica.
- Simulación de fabricación.
- Gestión de etapas de fabricación.

#### Documentos internos

- Documentos configurables por el usuario (hasta 6), que permiten reflejar:
  - Entradas en stock.
  - Salidas en stock.
  - Ganancias que se obtienen a través de una operación comercial.
  - Pérdidas financieras...
- Estos documentos pueden repercutir en:
  - Precios de coste.
  - Margen comercial.
  - Proyectos.
- Capacidad de asociar documentos operativos en cualquier proceso de gestión.
- Detallar los márgenes de beneficio que puede dejar una operación.
- Gestión de servicios que se ofrecen en garantías.
- Repercusión de “Documentos Internos” en valores acumulados en el stock.
- Transformación de “Documentos Internos” en documentos de venta.
- Gestión de cualquier tipo de servicio.

#### Gestión de tarifas

##### Tarifas de venta

- 32 categorías de tarifas ‘base’.
- Tarifas particulares/atípicas ilimitadas por cliente.
- Gestión automática de conflictos entre descuentos.
- Asociación de hasta 3 descuentos en cascada por línea.
- Facturación según un coeficiente de margen o a partir del precio de coste.
- Precio por gama (talla, color...) o condicionante.
- Modificación automática de tarifas.
- Gestión de promociones, limitadas o no en el tiempo.
- Gestión de escalas de descuento según cantidades o volumen de negocio.

- Definición de tarifas para aplicación en fechas determinadas de forma manual o automática.

#### Tarifas de compra

- Número ilimitado de proveedores y condiciones de compra por artículo.
- Creación de referencias y actualización automática de tarifas proveedor desde introducción de documentos de compra.
- Códigos de barras para cada tarifa proveedor.
- Gestión de plazos de entrega.
- Gestión de escalas de descuento según cantidades o importes.
- Definición de tarifas para aplicación en fechas determinadas de forma manual o automática.
- Gestión de la cantidad mínima recomendable a pedir.
- Ajuste de la unidad de venta en función de la unidad de compra.

#### Gestión de stock

- Gestión de stock multialmacén (número de almacenes ilimitado).
- Stock mínimo, máximo y ubicación por artículo y almacén.
- Movimientos de entrada y salida, traspaso entre almacenes y depreciación del stock.
- Preparación y orden de fabricación.
- Transformación de la preparación en orden de fabricación, con gestión automática de pedidos de reposición de los componentes.
- Valoración del stock según precio medio ponderado, LIFO, número de serie o número de lote.
- Consulta del stock por almacén, gama, nº de serie o lote.
- Gestión de los gastos de almacenaje.

#### Inventarios

- Entrada de inventario (en cualquier fecha) de forma manual o por importación de un archivo externo en formato ‘ASCII’ (identificando los artículos por múltiples referencias o código de barras).
- Ajuste automático del stock mediante la generación automática de movimientos de regularización de inventario.

#### Cobros y pagos

- Condiciones de pago ilimitadas.
- Gestión de cobros y pagos parciales o totales, sobre múltiples facturas o múltiples vencimientos.
- Opción de validación de cobros y pagos al introducir las facturas.
- Emisión de remesas de cobro con generación de soporte magnético (formato CSB 19).
- Cartas de reclamación (extractos de cuenta cliente o proveedor).
- Tratamiento de las diferencias entre los importes de las facturas y los importes de los cobros o pagos.
- Gestión de cobros y pagos en divisas.
- Generación automática de los asientos de cobros y pagos directamente en Contabilidad 100 o a partir de un archivo de exportación.

#### Comisiones a vendedores

- Numerosas posibilidades de cálculo de las comisiones: por vendedor, a partir de los pedidos, las entregas, las facturas o las facturas cobradas.
- Comisiones particulares aplicables a los artículos, a las familias de artículos, a clientes individuales o a categorías de clientes.
- Posibilidad de escalar las comisiones en función del volumen de venta, el margen generado o los descuentos realizados.
- Gestión de comisiones de los jefes de ventas. Posibilidad de establecer comisiones a partir de las ventas realizadas por uno o varios vendedores.

#### Gestión de proyectos

- Consulta de cada proyecto a partir de un código identificador.
- Impresión de extractos de proyectos, que reflejan las ventas, compras y margen comercial del proyecto, junto con los objetivos de venta y compra fijados y los porcentajes de realización de cada apartado del proyecto.

#### Compraventa

- Generación automática de los pedidos a proveedor.
- Vínculo directo entre los documentos de venta y de compra, que permite generar de forma automática el albarán de entrega al cliente a partir del albarán de entrega del proveedor.

#### Gestión de entregas

- Selección de pedidos a entregar en función de los criterios de prioridad establecidos.
- Validaciones de las preparaciones de entrega.
- Entrega de pedidos preparados.
- Generación de albaranes de entrega.
- Aplicación de gastos de envío en función del importe y peso neto o peso bruto.
- Imputación de portes pagados a partir de un importe o cantidad especificados.

#### Gamas de artículos (propiedades)

- El programa gestiona artículos con ‘gamas’ (tallas y colores, longitudes y anchuras, material y calidades...).
- El usuario puede definir libremente hasta 50 gamas, con un número de elementos ilimitado dentro de cada una de las gamas.
- Cada artículo puede pertenecer a una o dos gamas.
- Referencia y código de barras por artículo y para cada desglose de gama.
- Consultas de stock y estadísticas particulares por gamas de artículos.

#### Gestión de escandallos, números de serie y lotes

- Gestión de escandallos hasta diez niveles de profundidad, con número de componentes ilimitado por nivel.
- Gestión de propuestas de fabricación y órdenes de fabricación.
- Escandallos ‘comerciales’ (conjunto de artículos, sin necesidad de generar una orden de fabricación).
- Artículos asociados.
- Montaje y desmontaje de artículos compuestos a partir de la orden de fabricación.
- Función de recálculo del precio de coste del compuesto a partir del coste de los componentes.
- Gestión de artículos por número de serie o número de lote con fecha de fabricación y fecha de caducidad.

#### Contratos y suscripciones

- Gestión de propuestas de suscripción, suscripciones o contratos y rescisión de las compras y ventas periódicas.
- Libre definición de la duración, periodicidad y fechas de preaviso.

- Entrega o facturación por periodo vencido o anticipado.
- Consulta de los históricos de contratos y suscripciones.
- Generación automática o manual de los vencimientos de contratos y suscripciones.
- Renovación automática o manual de los contratos y suscripciones.

#### Gestión multidivisa

- Asignación de una divisa por defecto a cada cliente y proveedor.
- Gestión de tarifas de venta y de compra en divisas.
- Doble valoración opcional en divisas de los documentos de venta y compra.
- Gestión de cobros y pagos en divisas.

#### Circuitos de validación de documentos

- Definición de hasta tres ‘etapas’ particulares para los documentos de venta y compra, aplicables en la creación, modificación y transformación de los mismos (ejemplo: pedido introducido, confirmado o pendiente de entregar, albarán introducido, entregado o pendiente de facturar, etc.).
- Las ‘etapas’ utilizables para cada tipo de documento son definibles según los ‘perfiles’ de usuario.

#### Modos de introducción

- Los modos de introducción de datos permiten definir fórmulas de cálculo particulares aplicables en la creación de documentos sobre las columnas cantidad, precio unitario, descuento, peso y los 64 campos libres disponibles en las líneas de documentos (ejemplo de aplicación: cálculos para la facturación de superficies o volúmenes).
- Los modos de introducción se asocian a los artículos, y permiten también utilizar ciertos campos de las fichas de artículos, clientes o proveedores, así como de las líneas y cabeceras de documentos.

#### Listados y documentos

- Listados y documentos libres completamente personalizables por el usuario, como por ejemplo:
  - Extractos y cartas de reclamación de facturas.

- Etiquetas de artículos.
- Etiquetas y ‘mailings’ de clientes y proveedores.

- Envío de los documentos vía driver compatible con Microsoft Fax, con marcado automático para los principales listados de terceros.
- Generación de archivos en formato Texto, Sylk, HTML y Microsoft Excel.
- Gestión de impresión diferida.

#### Estadísticas y análisis

- Clientes y proveedores: análisis de actividad comercial, rentabilidad, riesgo en curso, cartera de pedidos, estadísticas multicriterio, histórico de movimientos, etc.
- Artículos: estadísticas multicriterio por artículo o familia, movimientos de stock, informes de inventario, programación de entregas, etc.
- Vendedores: estadísticas de venta multicriterio por cliente, artículo o familia, listados de comisiones, etc.
- 10 campos estadísticos libres en las fichas de artículos, clientes y proveedores permiten al usuario definir nuevos ejes de análisis.

#### Informaciones libres

- 64 campos libres totalmente configurables en las fichas de artículos, clientes y proveedores, y en las líneas y cabeceras de documentos, que ofrecen múltiples posibilidades de personalización.
- Definición de campos libres tipo “tabla” con un número ilimitado de elementos que permiten elegir el valor del campo a partir de una lista.
- Posibilidad de utilizar los campos libres de las líneas en las columnas de entrada de documentos.

#### Documentos vinculados

- Desde las fichas de artículos, clientes y proveedores es posible vincular un número ilimitado de archivos: “html”, documentos Word, Excel, archivos “multimedia” (imágenes, vídeo, sonido...), etc.
- Un doble “clic” sobre un archivo vinculado abre automáticamente su aplicación asociada.
- La introducción de un comentario personalizado permite detallar el contenido de cada archivo vinculado.

#### Enlace con Contabilidad 100

- El enlace Gestión Comercial 100 y Contabilidad 100 representa una gran ventaja, ya que los movimientos generados en la gestión se integran de forma automática en forma de asientos en la Contabilidad, evitando así la duplicidad de tareas y los errores derivados de una introducción manual.
- El proceso de ‘actualización contable’ permite transferir a Contabilidad 100:
  - Las ventas y compras.
  - Los cobros y pagos.
  - Las cuentas y parámetros contables creados en la gestión.

#### Enlace con Caja Descentralizada 100

- La Gestión enlaza con Caja Descentralizada 100 enviando el catálogo y los stocks y recuperando las ventas realizadas.
- Opción de transferencia del stock exclusivamente de los artículos con movimientos desde la última comunicación.
- Compresión automática de los archivos enviados por e-mail y descompresión automática en la recepción de los mismos.
- Las comunicaciones entre Gestión Comercial 100 y Caja Descentralizada 100 pueden ser planificadas y automatizadas.

#### Enlace con e-commerce 100

- e-commerce 100 permite la sincronización automática de los datos comerciales entre la página web de comercio electrónico y la base de datos comercial de su empresa.
- Las tarifas de venta, los nuevos productos, el stock disponible..., se actualizan automáticamente en su web y los pedidos recibidos se integran automáticamente en Gestión Comercial 100.

#### Exportación-importación

- Exportación de todos los datos en formato ASCII, Sylk, HTML y Microsoft Excel.
- Importación de todos los datos en formato ASCII.
- Generación automática de informes de importación.