

## DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN COMERCIAL

### OBJETIVO

El objetivo del Sistema de Gestión Comercial es proporcionar información sobre Ventas, Recaudaciones, Control de Stock, Cuentas por Cobrar facilitando la toma de decisiones y mejorando su rentabilidad. El sistema también cuenta con un módulo de Punto de Venta el cual es una combinación de herramientas que le permite a los administradores de negocio realizar las transacciones diarias fácilmente conservando información clave de la operación del día a día.

### ➤ Movimientos

- **Ventas**
  - Presupuestos
  - Remisiones
  - Facturas
  - Punto de Venta
  - Notas de Crédito
  - Notas de Débitos
  - Anulación
  - Cambio de Número
  
- **Movimientos de Stock**
  - Carga
  - Modificación
  - Anulación
  - Orden de Retiro
  
- **Préstamos**
  
- **Devoluciones**
  
- **Transferencias a Clientes**
  
- **Cuentas Corrientes**
  - Recibo de Dinero
  - Notas de Débito
  - Cobros por Planilla

○ **Cobros por Planilla de Asociación de Empleados**

- Entrega de Documentos
- Pagarés
- Gestión de Cobranza
- Ordenes de Compras
- Anulaciones

○ **Cuentas Bancarias**

- Depósitos
- Extracciones

○ **Presupuestos**

- Carga
- Modificación
- Aprobación/Rechazo
- Orden de Facturación
- Anulación de Orden de Facturación

○ **Solicitud de Créditos**

- Carga
- Modificación
- Análisis del Crédito
- Aprobación/Rechazo

○ **Caja**

- Apertura de Caja
- Cobros
- Impresión de Planilla
- Impresión de Planilla Consolidada
- Comprobantes por Planilla
- Resumen de Caja
- Encuadre por Agrupación
- Cierre de Caja
- Borrar Operaciones
- Ajustes de Caja

○ **Timbrado**