

MSI Gestión Empresarial lo ayuda a vender más y reducir sus costos

MSI Gestión Empresarial es un sistema totalmente integrado, orientado a la mediana empresa. Resuelve la gestión de pedidos de ventas y/o compras, facturación, control y valorización de stock en múltiples depósitos, cuentas corrientes de clientes y proveedores, compras, gestión financiera (múltiples carteras, cheques rechazados, deudores morosos, etc.), estadísticas de ventas de productos por clientes, zonas, vendedores y cobradores, cumpliendo con todos los requisitos técnicos- legales.

Venda con mínimos costos comerciales.
 Aumente la satisfacción de sus clientes.
 Reduzca tiempos improductivos.
 Mejore su imagen empresarial.



Última tecnología a su alcance

Es un producto desarrollado con los mejores estándares de la industria: filosofía de sistema abierto, arquitectura cliente-servidor, intuitivo, de implementación rápida y fácil de usar, con prestaciones propias de productos desarrollados para empresas con mayores estructuras. No requiere de equipos potentes y costosos, ni de recursos humanos calificados para soportarlo. Utiliza todas las ventajas de la tecnología de 32 bits



Diseño sus informes gerenciales

Ud. puede crear fácilmente, todo tipo de informes y gráficos accediendo a las bases de datos en forma transparente y directa, utilizando cualquiera de las herramientas que conozca, compatibles con Windows (Office, Cristal Reports, etc.).



MSI Group SA brinda a sus clientes los mejores resultados, sin importar la magnitud de su organización ni el rubro de su industria. La clave es un profundo compromiso con su organización, instalando productos modernos, de última tecnología, actualizados, servicios de soporte, capacitación y consultoría, e intentando siempre que nuestros clientes nos elijan por profesionalismo, seguridad, costos y atención. Consúltenos. Estamos para ayudarlo.

Haga negocios en Internet

Imagine a sus clientes confeccionando pedidos de compra, de reposición o consultando precios, características técnicas, o bajando e imprimiéndose folletos y consultando su estado de cuenta. Esto es posible con **MSI Gestión Empresarial**, ya que Ud. podrá hacer negocios por Internet, aumentando su competitividad al brindar mejores y más rápidos servicios a sus clientes y estando más cerca de ellos, sin importar las distancias.

Logrará también disminuir sus costos operativos, de comunicaciones, de diseño e impresión de folletos y el envío de material comercial y promocional. Brindará una nueva imagen de servicio profesional a la altura de su competencia, al facilitar a sus clientes la información comercial que lo haga decidirse para comprar.

Fidelize a sus clientes. Venda más. Disminuya costos.

Oferte nuevos productos al mercado con mayor velocidad.
 Ofrezca mayor información técnica y comercial a bajo costo.
 Facilite la acción de compra o reposición (pedidos por Internet)
 Lance promociones llegando a miles de usuarios en todo el mundo al mismo tiempo.
 Facilite a sus canales la comercialización, actualizando la información de productos y servicios de manera simple, rápida y dinámica, reduciendo tiempos y costos.
 Disminuya costos operativos, de comunicaciones, de diseño e impresión de folletos y el envío de material comercial y promocional.

Una gestión de Ventas completa, desde el llamado del cliente hasta la emisión de la factura

Resuelve el circuito completo de pedidos pendientes de ventas, facturación y control de entregas. la facturación mayorista y minorista así como también el punto de ventas en multisucursales y multidepósitos. Permite facturar al contado o en cuenta corriente productos, servicios, descripciones o leyendas de texto libre, aplicar descuentos por producto o cantidad, bonificaciones, recargos, aplicar facturas a cobranzas previas, calcular vencimientos libremente o facturar cuotas con cálculo de intereses, comisiones por ventas y actualizar todas las estadísticas. Formulario definibles por el usuario.

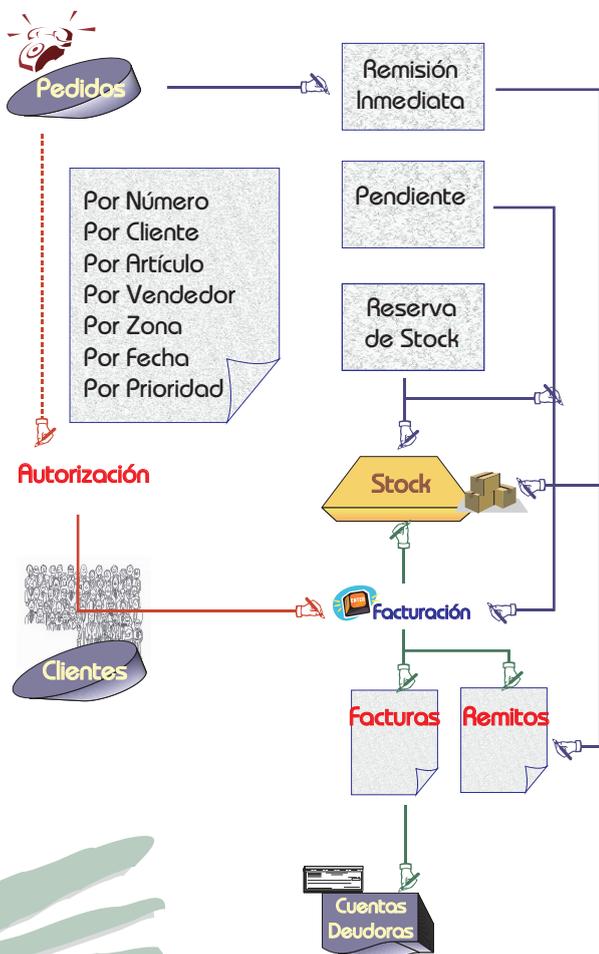


Ln	Artículo	Op.	Descripción	T	Cantidad	CI	Precio	% Des.	Total
1	0101	01	Camisa Ad 322 Blanca	01	8.00	01	12.2400	10.00	88.10
				T.Cantidad	10.00				
				T.Factura			79.00		

Un módulo de facturación con gran cantidad de variables

Códigos de Barra

El sistema permite una eficiente utilización de los códigos de barra, tanto de los codificados por el proveedor como los adoptados por el usuario. Mediante esta tecnología se agiliza la operación de facturación. También se pueden automatizar las operaciones de toma y control de inventario.



Informes y Estadísticas

Los informes que el sistema suministra son altamente variados. Simultáneamente con las ventas se realizan las operaciones de cálculo y confección de los informes de IVA, la liquidación de comisiones a los vendedores y las presentaciones de vouchers a las administradoras de tarjetas de crédito y/o débito. Entre los informes de ventas destacables están los de Venta por Cuenta Contable, Artículos por Cliente y otros. Todos pueden solicitarse para un período a determinar e incluyen la posibilidad de seleccionar los comprobantes de venta que desea incluir o excluir de cada informe.

Precios

En situaciones de monedas inestables, devaluaciones o inflación, el manejo ágil y preciso de los precios adquiere la mayor importancia. **MSI Gestión Empresarial** le facilita tanto el manejo de los precios de venta como de los compra y reposición asegurándose, de este modo, poder trabajar con la rentabilidad y márgenes de utilidad que se propone. Para ello el módulo dispone de una gran variedad de modos de actualización de precios, automáticos, semi-automáticos y manuales de acuerdo a su necesidad.

Múltiples Listas de Precios

Puede crear la cantidad de listas que necesite y puede aún establecer una lista de precios de venta por cada cliente. Puede automatizar descuentos o incrementos según el tipo de cliente y la cantidad vendida y puede también tener listas a valor módulo modificada por una factor que se informa diariamente.

No sólo el control de la deuda, también el impacto y la proyección financieras

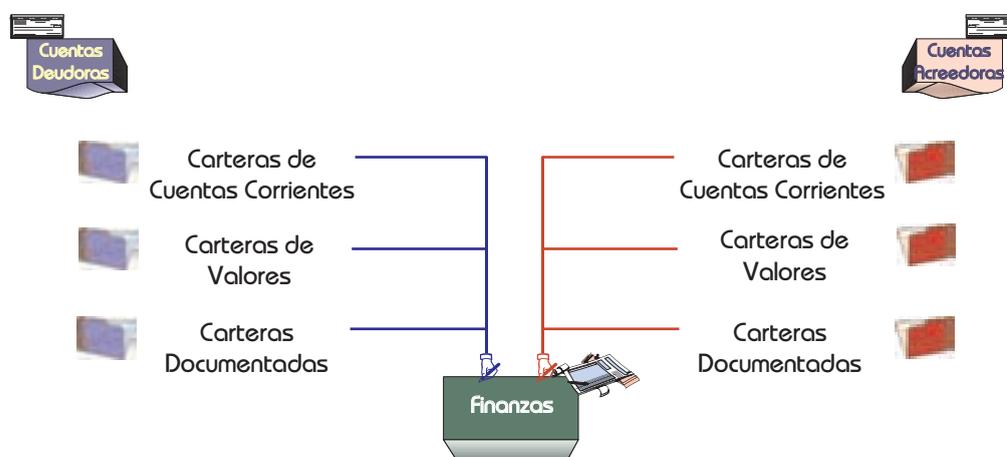
Es usual que las empresas o comercios habiliten cuentas corrientes para sus principales clientes, tanto porque hace a la modalidad de su negocio como porque utilizando un instrumento de crédito se incrementa la venta. No obstante se debe ejercer un estricto control de los montos prestados y a cobrar. En la mayoría de los casos el dinero no percibido en fecha debe conseguirse en el mercado financiero pagando el importante costo que ello significa.

El módulo de cuenta corriente de **MSI Gestión Empresarial** permite controlar eficientemente los importes a cobrar. Incorpora los informes más habituales de un sistema de cuentas corrientes (movimientos, saldos o resúmenes) y adiciona la posibilidad de trabajar con carteras entendiendo por tales a los distintos instrumentos que respaldan la deuda: cuenta corriente propiamente dicha, cheques, documentos o cualquier otro valor que se acepte como medio o promesa de pago. De esta manera, el módulo brinda la máxima utilidad.



Moneda Extranjera

Con esta modalidad podrá llevar registros bimonetarios de todas las operaciones de cuentas corrientes, con independencia de las cotizaciones que aplique en cada caso.



El uso de **Multicarteras** permite un análisis exhaustivo de toda deuda brindando elementos esenciales para la toma de decisiones.

¿Cuánto debe un cliente en facturas, cheques y documentos?. ¿Ha superado su límite de crédito en todas las carteras?, ¿en cuáles?.

El volumen de cobranzas, ¿es suficiente para afrontar las obligaciones contraídas?.

¿Qué porcentaje de la deuda suman los cheques rechazados?.

¿Están incluidos los "incobrables" en la proyección financiera?. ¿En qué proporción?.

¿Qué renglón de la clientela paga mejor?.

MSI Software, brinda siempre una respuesta.

Analice sus Deudas

Resumen de Cuenta: le permite observar el movimiento histórico de cada cliente, el estado de cuenta y los saldos.

Deuda Vencida: le informa los importes vencidos pendientes de cobranza y la antigüedad de la deuda.

Análisis de Deuda: o composición de deuda, le permite determinar el origen de cada uno de los importes adeudados, de gran utilidad cuando alguno de ellos es motivo de discrepancia.

Saldo de Clientes por Cartera: le muestra la deuda de un cliente en cuenta corriente, cheques, documentos u otros valores.

Controle los Valores en Cartera

Análisis de Cartera por Deudor: le permite analizar, de una o varias carteras dadas, quiénes son los deudores que deben responder por ellas.

Análisis de Cartera por Vencimiento: le permite agrupar por vencimiento los valores de una o más carteras.

Estados Especiales: mediante esta modalidad puede registrar y hacer el seguimiento de valores descontados, dados en garantía, en gestión judicial u otras "zonas de deuda" propias de su negocio.

Un control exacto de las existencias suele ser la clave de la rentabilidad.

Un correcto control de stock es importante en todo momento. Durante las crisis o cuando el costo del dinero es alto, este control tiene la máxima relevancia. Comprar y acumular stock de mercaderías puede significar una inteligente inversión o una no deseada inmovilización de dinero.

El **Módulo de Stock** de **MSI Gestión Empresarial** permite un adecuado manejo de las existencias en multidepósitos. A los informes esperables de cualquier sistema (consulta de existencias o movimientos por artículo) adiciona información de gestión tal como: Utilidad por Artículo, Ránking, Política y Rotación de Inventarios, existencias por lotes de Despacho a Plaza o Fechas de Vencimiento, distintas Valorizaciones y otros muchos que lo ayudarán a tomar decisiones inteligentes y oportunas.

Controle sus Artículos

Utilidad por Artículo: le permite determinar los márgenes reales de utilidad (descuentos incluidos) para distintos períodos.

Ránking de Artículos: muestra, en orden decreciente, cuáles son los artículos que más se venden (en cantidades o importes) y en cuánto contribuyen al total facturado.

Política de Inventarios: permite establecer mínimos, máximos, puntos de pedido, ubicación y cantidad a pedir de cada artículo y para cada depósito.



Códigos de Barra

Opera inteligentemente con lectores e impresoras de códigos de barra, permitiendo no sólo las operaciones de stock y la facturación, sino la impresión de las etiquetas que se requieran según las existencias y/o los ingresos de mercadería.



Controle su inversión

- **Rotación de Inventario**

De acuerdo a las existencias actuales y el consumo de un período a determinar, informa cuánto tiempo de existencias dispone para cada ítem. Es útil para decidir con qué artículos realizar acciones promocionales.

- **Despacho a Plaza o Fecha de Vencimiento**

Opera con fechas de vencimiento para artículos perecederos y números de lote para los importados. Valoriza a método FIFO.

- **Valorizaciones de Stock**

Podrá saber "cuánto vale" su stock. Puede calcularse por Precio Promedio Ponderado, Última Compra, Reposición, Promedio Histórico o cualquiera de las listas de venta.

- **Control de Inventarios**

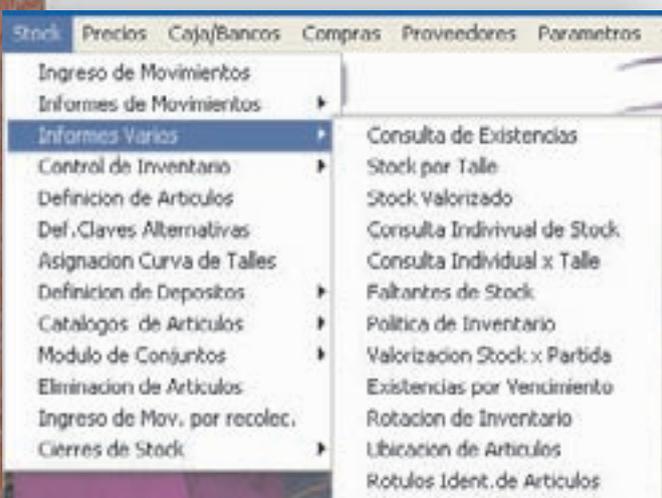
Puede automatizar la toma y control de los inventarios físicos comparando y ajustando lo que "dicen" sus informes con las existencias reales. Los sobrantes o faltantes pueden ser valorizados. Permite utilizar **colectores electrónicos** de datos.

- **Módulo de Conjuntos (Despiece)**

Permite la explosión de inventario de sus productos terminados o semielaborados, considerando costos, materiales y porcentajes de incidencia.

Usted decide...

MSI Gestión Empresarial le da opciones para trabajar o no con saldos negativos, stock comprometido, combos o conjuntos, grillas de talle y color y otras posibilidades que se habilitan en el menú de Parámetros.



El control sobre las compras garantiza la rentabilidad de la venta.

Mediante el registro y emisión de las Órdenes de Compra **MSI Gestión Empresarial** permite un puntilloso seguimiento de las mismas.

A su vez, el módulo de Cuentas Corrientes Acreedoras controla eficientemente las cuentas e importes a pagar así como el registro de los valores dados.

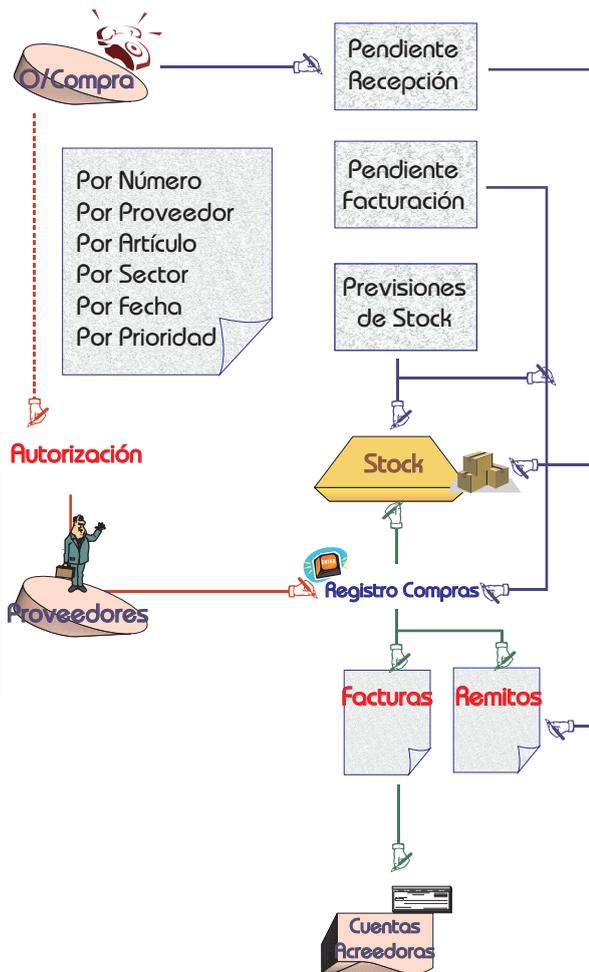
Esté atento a sus Órdenes de Compra

Compras por Proveedor: usted puede analizar qué artículos adquiere y a quién se los compra.

Estado de Órdenes de Compra: pendientes de facturación y recepción, facturados pendientes de recepción o recibidos pendientes de facturación, en cada caso por el total o parcialmente.



Fecha Emisión	Código Proveedor	Razón Social	Cond. Comp.	Cod. Comp.	Referencia	Fond. Cant.	Fond. Factor.	Fond. Recep.	Precio en Mon. Local
15/03/2002	1001	Fábrica de Prendas	C2	OC	Verificar etiquetas	24,00	24,00	24,00	4,0000
15/03/2002	1001	Camisa Rpt 322 Blanca	U			24,00	24,00	24,00	4,0000
15/03/2002	1001	Camisa Rpt 322 Blanca	U			24,00	24,00	24,00	4,0000
15/03/2002	1001	Camisa Rpt 322 Blanca	U			24,00	24,00	24,00	4,0000
15/03/2002	1001	Camisa Rpt 322 Blanca	U			12,00	12,00	12,00	4,0000
15/03/2002	1001	Camisa Rpt 322 Blanca	U			12,00	12,00	12,00	4,0000
15/03/2002	1001	Camisa Rpt 322 Blanca	U			16,00	16,00	16,00	4,0000



Las herramientas de una administración de compras y proveedores eficiente.

Saldos de Cuentas a Pagar: muestra los saldos que adeuda a cada proveedor.

Análisis de Antigüedad de Deuda: puede tabular su deuda de acuerdo a la antigüedad de los importes adeudados.

Emisión Cuadro Financiero: obtiene un cash-flow de los importes a pagar en el período y con los cortes que usted requiera.

Controle sus valores entregados

Análisis de Cartera por Acreedor: le permite estudiar, de una o varias carteras dadas, cheques, pagarés u otros documentos, a qué acreedor los entregó, en qué fecha y cuáles son sus vencimientos.

Análisis de Cartera por Vencimiento: le permite proyectar por fecha de vencimiento los valores de una o más carteras.

Saldo de Proveedores por Cartera: le muestra cuánto debe a cada proveedor en cuenta corriente, cheques, documentos u otros valores.

