

Distribución de Bebidas y Alimentación

Software para empresas de Bebidas y Alimentación

gestion5^{sql}
software



COMPLETO SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL

- Promociones y Campañas
- Preventa / Autoventa PDA-Tablet
- Comunicación en tiempo real Preventa-Oficina
- Análisis de la Competencia
- Trazabilidad y Gestión de Punto Verde
- Control de almacén e Inventario on-line
- Gestión automática de cargas y reparto
- Generación de bonificaciones automática
- Comisiones de vendedores y repartidores
- Integración de ficheros al fabricante (Mahou, S. Miguel, Solán, Schweppes...)
- Gestión comercial y gestión avanzada de cobros
- Contabilidad a la medida del concesionario
- Editor de informes y listados, completo y sencillo de manejar

UNA SOLUCIÓN COMPLETA PARA LA DISTRIBUCIÓN DE ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS

Gestion5 es un programa especializado en el sector de la distribución de alimentación y bebidas.

Inicia su desarrollo en el año 1985, evolucionando y creciendo hasta hoy. Nuestra experiencia en este sector y nuestra **capacidad innovadora**, permiten que nuestro software se integre perfectamente en su sistema optimizándolo.

Disponer de una **gestión integral de los procesos de su empresa** es algo esencial para el éxito global de su organización. Tome la delantera con una solución enfocada a su negocio, con todo lo necesario para que su compañía **evolucione** y responda fácilmente a **nuevas oportunidades**.

Una solución específica y completa

Gestión5 es **altamente configurable y moduable** por tanto, no es preciso que los usuarios estén obligados a usar todas las opciones que se exponen en este dossier, ni hacerlo en el orden que se presentan.

Las soluciones que aporta, las soluciones que vd. necesita

- Lleva el control de la trazabilidad de forma eficaz y fácil.
- Control de inventario permanente general y por camión.
- Realiza una integración de ficheros automática con los fabricantes. Pagos de las promociones más rápidos.
- Tiene una gestión automatizada para la preparación de la logística de reparto y su correspondiente liquidación.
- Ordenación de las rutas mediante un plan eficiente de visitas de sus clientes y control de sus preventas.
- Calcula las comisiones a los preventa, conductores, ayudantes y repartidores. Tiene en cuenta el tipo de cliente, tipo de productos, zonas, márgenes, etc.
- Capacidad de gestión de particularidades de los clientes, como precios especiales, tarifas específicas, promociones y bonificaciones.
- Dispositivos móviles de la fuerza de ventas, tiene un histórico de consumo por cliente, una vista de sugerencias que tiene que ofrecer el preventa. Comunicación en tiempo real con la oficina. Tanto en PDA como Tablet.
- Su fuerza de ventas tiene la posibilidad de realizar ventas a partir de un catálogo digital de imágenes.
- Cuenta con un análisis de la competencia.
- Controla y liquida sus ventas diarias.

Características generales

- Promociones y campañas.
- Preventa / Autoventa PDA-Tablet.
- Comunicación en tiempo real **Preventa-Oficina**.
- Análisis de la **competencia**.
- **Trazabilidad y gestión** de punto verde.
- Control de **almacén e inventario** on-line.
- **Gestión** automática de cargas y reparto.
- Generación de **bonificaciones automática**.
- Comisiones de **vendedores y repartidores**.
- Integración **de ficheros** al fabricante (Mahou, S. Miguel, Solán, Schweppes...).
- **Gestión** comercial y **gestión** avanzada de cobros
- **Contabilidad** a la medida del concesionario.
- **Editor** de informes y listados, completo y sencillo de manejar.
- Única **Base de datos** para todos los ejercicios (análisis comparativo varios años).
- **Base de datos potentísima** para todos los ejercicios (análisis comparativo varios años).

1



Promociones, bonificaciones y comisiones complejas

2



Carga, reparto y liquidación

3



Fuerza de venta

4



Movilpad (Preventa y Autoventa)

5



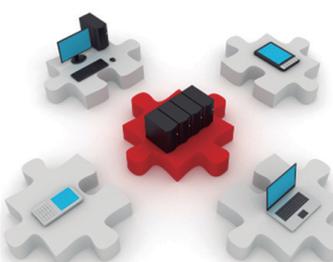
Control de trazabilidad

6



Inventario

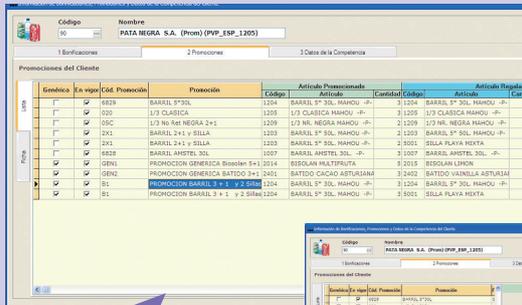
7



Integración de ficheros

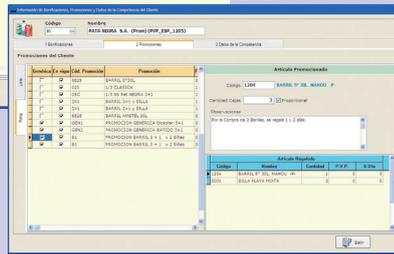
Promociones

Establece las condiciones de las campañas y promociones de artículos a clientes.



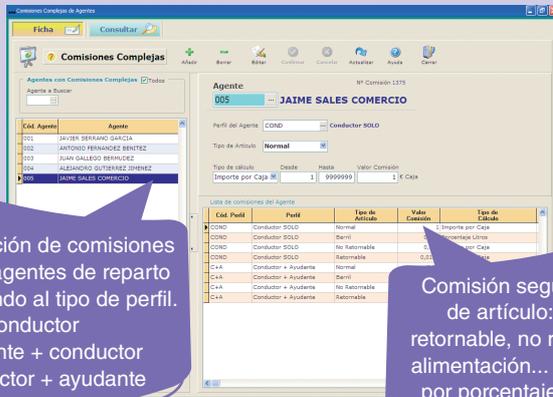
Permite promociones cruzando productos.

Promociones por fechas, campañas, clientes y vigor de la promoción.



Comisiones complejas

Realiza la liquidación de comisiones de los agentes y repartidores en cualquier momento, sin tener que esperar a final de mes.



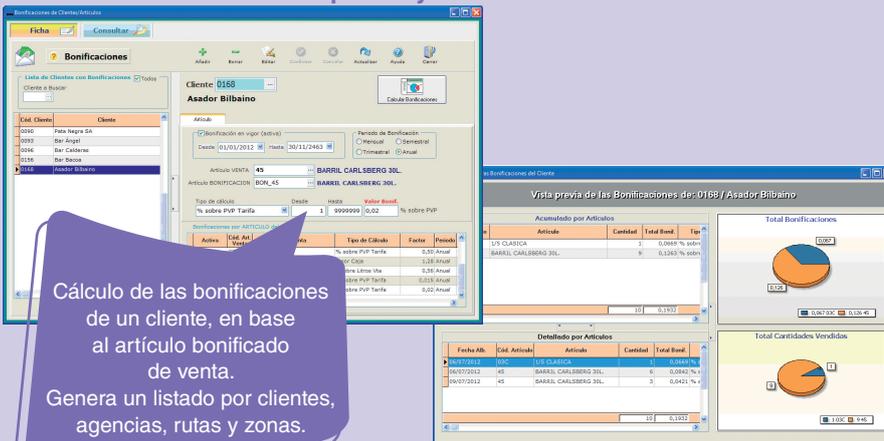
Liquidación de comisiones de los agentes de reparto atendiendo al tipo de perfil.

- Sólo conductor
- Ayudante + conductor
- Conductor + ayudante

Comisión según el tipo de artículo: barril, retornable, no retornable, alimentación... Calculado por porcentaje de litros o unidades descargadas.

Bonificaciones

Cálculo automático de los importes y emisión de todas las facturas de abono.



Cálculo de las bonificaciones de un cliente, en base al artículo bonificado de venta. Genera un listado por clientes, agencias, rutas y zonas.

Elaboración ruta reparto

Realiza la liquidación de comisiones de los agentes y repartidores en cualquier momento, sin tener que esperar a final de mes

Confirmación de pedidos a repartir pendientes de carga. Asignación de fecha de reparto de camión y de conductor.

Carga de Camión

Confirmación de los datos de reparto del almacén a los camiones de manera sencilla y eficaz. Trazabilidad fácil.

Confirmación del parte de carga de cada camión con la mercancía a repartir y lotes definitivos.

Carga de Pedido

Gestión del reparto sencillo, **rápido y automático**, agilizando el trabajo y cobro del repartidor, mediante Tablet-PDA o albaranes ya impresos.

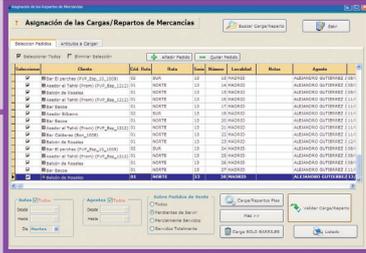
Pantalla sencilla e intuitiva:

- Modificaciones en la nota
- Facturas
- Incidencias
- Cobros

Liquidación

Traspaso y confirmación de los datos de los repartos realizados: facturas, devoluciones, incidencias, cobros...

Modificaciones en la nota. Facturas e incidencias y cobros.



Productos consumidos habitualmente por el cliente

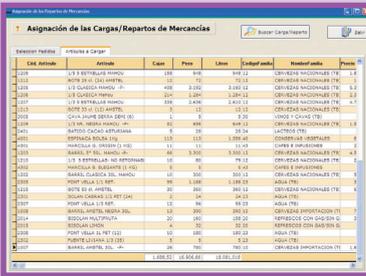
En una intuitiva lista se muestran las referencias de consumo habitual, junto a las condiciones en las que se realizó la última venta.

Promociones

Nos permite confeccionar **numerosas combinaciones promocionales** y definir que el alcance sea para uno, un grupo o todos los clientes. Otra planificación posible es que afecten a un artículo, un grupo/familia o a todos los productos.

Productos venta preferencial

Los artículos en oferta marcados por la dirección comercial, están **disponibles clara y ágilmente para el vendedor.**



Orden planificado de visitas

Se pueden utilizar clientes de la ruta en curso y de otras disponibles. Como soporte se emplea un **control de clientes no visitados**, que son aquellos a los que no se les ha registrado ninguna operación, sea de venta o de incidencia por no venta.

Mensajería

Esmuyútil para **complementar las comunicaciones de la organización**, en cuanto a oficina y agentes. Se envían y reciben mensajes desde el dispositivo móvil o desde la oficina. Estos mensajes son transmitidos en tiempo real.

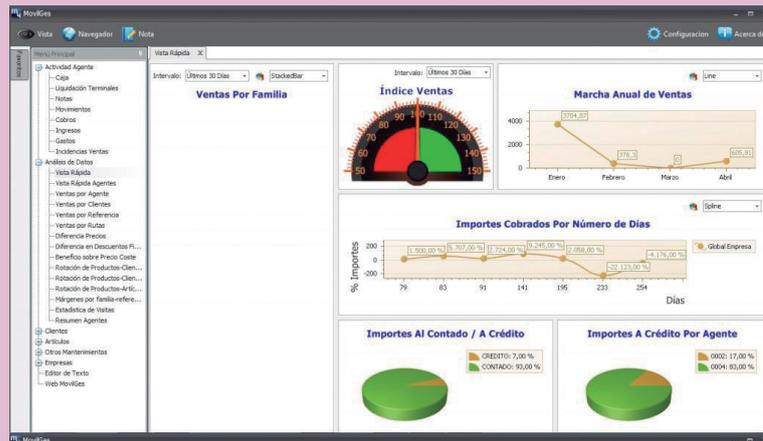
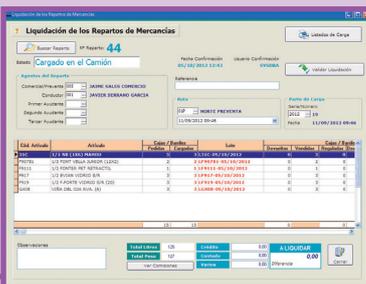


Fichas técnicas

Junto a la distribución de productos, algunos sectores incluyen como servicios ofrecidos al cliente, la cesión por depósito de elementos como cafeteras, neveras, grifos y similares. **Gestión5** los identifica por número de serie y vincula los contratos que se deriven de los mismos (módulo opcional).

Catálogo general, catálogo digital

Los artículos se localizan con rapidez gracias a las **búsquedas de contenido**, organizadas por familias, códigos y denominaciones. Las imágenes se muestran de forma similar a la de un libro, pero con la ventaja de que desde ese "libro" se pueden **realizar directamente las ventas.**



MOVILPAD Y GESTIÓN5

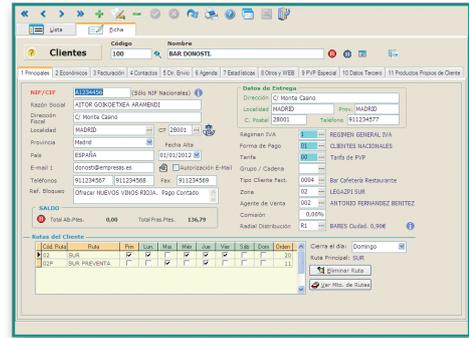


Ficha del cliente:
El preventa encontrará toda la información necesaria para realizar el **pedido del cliente** de una **forma fácil y rápida**.

El preventa sabrá en todo momento las promociones con las que cuenta ese cliente, además de una foto del local, ubicación, catálogo, fuerza de venta, agenda, **histórico de precios y consumo...**



Comunicación directa:
El preventa tendrá una **comunicación en tiempo real** con el servidor de la oficina indicando así cualquier incidencia o el pedido realizado.



CATÁLOGO



El preventa tiene como **herramienta de venta** el **catálogo** lo que enseña a los clientes todos los productos de una **forma visual y rápida**, proporcionando un incentivo a la venta.



SUGERENCIAS



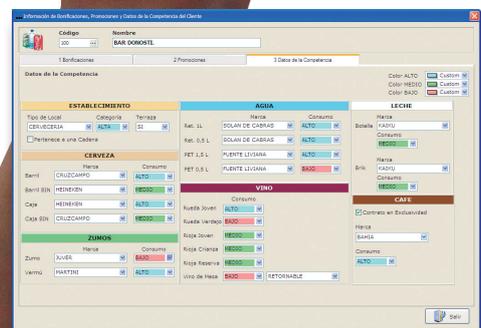
El preventa cuenta con un **catálogo de sugerencias** para poder ofrecer a sus clientes. Después de la venta habitual ofrézcale los productos que a ustedes le interesen vender.



ANÁLISIS DE COMPETENCIA



Contamos con una herramienta de **análisis de la competencia** donde podemos indicar los productos que consumen nuestros clientes competidores así como sus consumos y las marcas de los mismos.

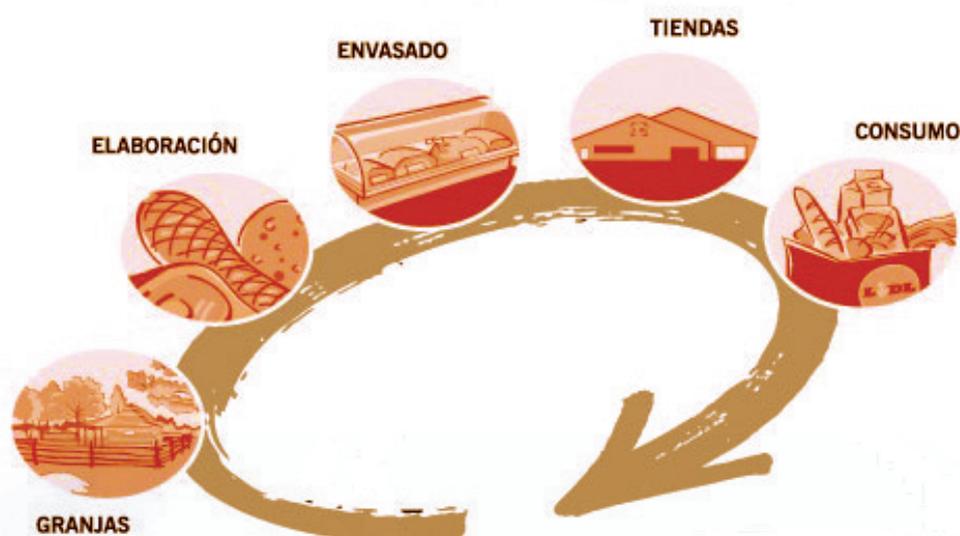


5. Control de trazabilidad

Funciones que aportan ventajas al proceso

- **Facilidad en la aplicación** mediante preasignación automática del lote propuesto.
- **Evita pérdidas** por mercancía caducadas. Inventarios por stock de lote y caducidad.
- **Atributos de trazabilidad:** lote, fecha de caducidad, registro sanitario, producción, origen...etc
- **Emisión de etiquetado** o re-etiquetado de artículos EAN128 norma GS1.
- **Cargas y Repartos** con exactitud del producto cargado. Eficacia almacén y destino.
- **Control de ubicación** física en almacén. Ubicaciones y Almacenes caóticos.
- **Informes a las autoridades sanitarias al instante** con detalle de los clientes destinatarios.
- **Elaboración, manipulado y composiciones** con absoluto detalle del producto resultante y materia origen.

TRAZABILIDAD GARANTIZADA de la granja a su mesa



1. Proceso de compras

Solo tendrá que **introducir los datos de los lotes entrantes para su integración con el resto de los procesos**. Es el inicio de una eficiente gestión con el resto de procesos. Lecturas con dispositivos de códigos de barras le facilitarán la tarea de recepción de mercancía.

2. Control del artículo y su lote

Se **podrá consultar y modificar los datos de sus lotes** y podrá **generar etiquetas de códigos** para la identificación de cada partida. Informes de existencias por lotes ordenados por fecha de caducidad.

3. Proceso de fabricación y composiciones

Se asignará un número de lote a un artículo resultante. Éste recogerá cada uno de los ingredientes con su número de lote unitario, tanto por unidades como por kilos.

Integración, fabricación y ventas: Integra el producto fabricado y vendido con los ingredientes y materia prima originales.

Trazabilidad de los ingredientes: Proveerá la lista de clientes con los productos que han utilizado el componente de una partida concreta.

4. La carga de los camiones y la trazabilidad (la venta real)

Lotes automáticos. No se deben anotar los lotes, simplemente cargar las propuestas, con ello los lotes se asignan sólo si cumplen con la norma y quedan reflejadas fielmente en los albaranes (se vende realmente lo cargado con sus lotes).

5. Informes y colaboración con las autoridades sanitarias

Punto 2 del reglamento:

“El sistema de trazabilidad que se desarrolle ha de formar parte de los sistemas de control interno del operador económico de la empresa alimentaria y no ser gestionados de forma separada”.

Con un solo clic, tendrá acceso a:

- Historial completo de ventas por artículo o cliente.
- Listado de seguimiento de lotes e informes de existencias por lotes y ubicaciones o almacenes.

6. Información sobre lotes y calidad al detalle

Podrá consultar el número de lote, stock disponible, fecha de producción, fecha de caducidad, nacido, criado, sacrificado, matadero ingredientes, observaciones de conservación y manipulación, código de barras del lote, imagen Cod. EAN128, calidad en el transporte, estado de limpieza del camión interior/exterior, identificación del transportista y agencia.

7. Etiquetado EAN 128-GSI

Integración y etiquetado con EAN128, posibilidad de asignar lotes automáticamente, integración con lectores PDA móviles. Etiquetas de cajas, de palets, de estantería, de expedición, etc.

Etiquetas de libre configuración por el usuario. Tantos modelos como se necesiten.

8. Control individual por número de registro

En el sector sanitario y fitosanitario es obligatorio el control de cada producto detallando cada lote. Con especificaciones propias, advertencias y control de existencias de cada partida.

Proveedor/es originarios del producto a los que transferir la incidencia.

Clientes a los que se le ha suministrado esa partida con las cantidades y fechas, direcciones y teléfonos.

Si se requiere la emisión de llamadas afiliada por número de registro.

6. Inventario y Cargas

Aseguramos que el inventario real de existencias sea el adecuado para su negocio y que también se corresponda con el inventario teórico del programa de gestión. Este enfoque permite a la compañía luchar contra la **grave amenaza de la pérdida desconocida**.

Gestión reporta el inventario al momento actual o a la fecha pasada que se precise. Dispone de un amplio abanico de combinaciones para los informes, empleando diferentes criterios de clasificación y valoración, para inventarios totales o parciales.

Parámetros:

- **Inventario por familias, proveedores, marcas, gamas de productos.**
- **Picking: cargas para el reparto. Lote con propuesta automática o lecturas Cod.Barras.**
- **Stock por Camiones. Liquidaciones y stock de las cargas por camión.**
- **Existencias por lotes y fechas de caducidad.**
- **Partes diarios resumen: stock anterior, entradas, ventas, cargas, promociones, stock actual.**

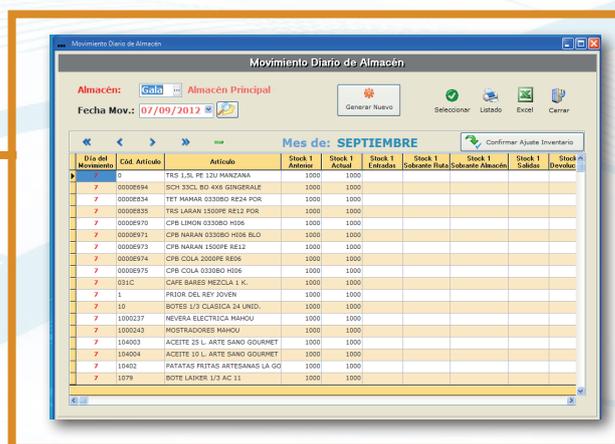
Para efectuar el recuento físico de inventario

Se selecciona una lista de productos, a partir de ahí, se computa el recuento de esa lista de productos procesando a través de un dispositivo móvil (PDA) o sobre la pantalla. El usuario captura las cifras de recuento en tiempo real. Se optimiza la tarea y se reducen los fallos al emplear la identificación automática capturando los códigos de barras con o sin atributos de trazabilidad (lote, fecha de caducidad y otros).

La eficacia en la gestión de las cargas

Tomando automáticamente los pedidos de las rutas de preventa o anotando directamente la carga (Picking), se controla de forma exacta la carga. Los lotes se imputan con preasignación automática o identificándolos.

Inventario de camiones de reparto con la carga de reparto, la venta, está la liquidación y descarga de camión.



The screenshot shows a software window titled 'Movimiento Diario de Almacén'. It displays a table with columns for 'Día del Movimiento', 'Cod. Artículo', 'Artículo', 'Stock 1 Anterior', 'Stock 1 Actual', 'Stock 1 Entradas', 'Stock 1 Sobrante Pida', 'Stock 1 Sobrante Almacén', 'Stock 1 Salidas', and 'Stock 1 Devuelto'. The table lists various products such as 'TRIS 33CL RE 120 MANZANA', 'SCH 33CL BO 4XS GENSERALE', 'TET MAMAR 033080 RE24 POR', etc. The interface also includes a date selector set to '07/09/2012' and several action buttons like 'Generar Nuevo', 'Seleccionar', 'Listado', 'Excel', and 'Cerrar'.



7. Ficheros electrónicos con fabricantes

Informes y listados

Contamos con un editor de listados, para que pueda realizar los listados personalizados de su empresa.

The image shows two side-by-side screenshots of the ALBARAN software interface. Each screenshot displays a detailed invoice for 'BEBIDAS REUNIDAS S.L.' with columns for 'Número', 'Fecha', 'CF/RIF', 'Forma de Pago', 'N.º Cliente', 'Referencia', 'Descripción del Producto', 'Cupos', 'Cantidad', 'Lote', 'Precio Unit.', '%Iva', and 'Importe'. Below the main table, there are summary sections for 'B. Impueb.', '% IVA', 'Total IVA', '% R.E.', 'Total R.E.', 'Total BASE IMPONIBLE', 'Total IMPUESTOS', 'TOTAL ALBARAN', 'Total Cobrado', and 'Total Pendiente'. The interface also includes fields for 'Repasador', 'Repasador VICENTE', and 'Agente JANE SALES'.

Todos los Informes y Formularios son definibles por el usuario, pudiéndose crear nuevos a partir de plantillas ya proporcionadas.

Fácil... como si fuese Word.

Exporta a PDF, Excel, Word, JPG...

Ventas, servicios de reparto y clientes nacionales

Integración para operadores

Ficheros estadísticos para los fabricantes de bebidas: Mahou, San Miguel, Heineken, Schweppes, Solán de Cabras...

Ventas, servicios de reparto y clientes nacionales

The image shows two screenshots of the MAHOU/SAN MIGUEL software interface. The top screenshot displays a 'Consumos' table with columns for 'Año/Mes', 'Conces', 'Cliente', 'Artículo', 'Consumo', 'Mds. Pnsnd', 'Imp. Pnsnd', and 'Total Imp. Pnsnd'. The bottom screenshot displays a 'Cabeceza' table with columns for 'Cta.', 'Num. Ab.', 'Abono/Entrega', 'Cot. CE', 'EM/CE', 'Domic. CE', 'Num. Pnt. Ed.', 'Num. Ab.', 'Cj', 'Num. Recibo', 'CE', 'Nota', 'Tipo Exc.', 'Pabon/Matricula', and 'U.'. Both screenshots include fields for 'Cód. Concesionario', 'Fabricante', 'Desde', and 'Hasta'.

Envío de consumos

Envío de ventas y devoluciones de envases



Importación de datos de otros programas (ficheros maestros)

- SURGES
- MEGAS
- ALFA
- NAVISION
- SAGE, FacturaPlus/EuroWin
- MADINSA

Características generales contabilidad

Esta aplicación está diseñada para la gestión contable de una o varias empresas (según el Plan General Contable vigente), pudiéndose gestionar de una misma empresa varios Ejercicios Contables simultáneamente. Por medio del Administrador del programa, se podrán configurar los accesos de los usuarios pudiendo limitarlos: por Cuentas, en los Menús de Acceso e incluso en el tipo de acceso al Menú, es decir, accesos con Control Total o con acceso de Sólo Lectura. También permite la Gestión de dos Planes de Cuentas simultáneos.

Seguridad de accesos

- Permisos de visualización y edición de ciertas cuentas.
- Control de acceso por usuario a empresas y opciones del programa.

Acumulados mensuales (gráficas)

Contabilidad presupuestaria

Comparativas entre cuentas y ejercicios

Gestión de apuntes

- Bloqueo de periodos contables.
- Varios ejercicios en línea (hasta 5 ejercicios simultáneos).
- Reorganización del diario.
- Consulta de extractos.
- Asientos predefinidos (*).

Creación y presentación de modelos oficiales (303, 340, 349, 111, 190, 347, Imp. Sociedades...).

Las cuentas anuales

- Memoria y sus funciones con editor tipo Word integrado.
- (A) Estado de cambios en el patrimonio neto.
- (B) Estado total de cambios patrimonio neto.
- Estados de flujos de efectivo.

Balances oficiales

- Balance de situación, pérdidas y ganancias.
- Sumas y saldos, emisión libro de diario.
- Emisión libro de cuentas de mayor.

Otros Informes

- Balance comparativo entre ejercicios (hasta 5 ejercicios).
- Cuentas de explotación departamentales.
- Listado del Libro de IVA.
- Listado del libro de IRPF (*).
- Listado de vencimientos (*).
- Listado de inmovilizado y amortizaciones (*).

Otras Utilidades

- Chequeo de desviaciones contables.
- Traspaso de apuntes entre cuentas.
- Traspaso de apuntes entre empresas y ejercicios.
- Gestión documental (opcional).

PG Informática es empresa colaboradora homologada con la A.E.A.T. Conta5 SQL es un programa que incorpora la creación y tramitación telemática de los ficheros electrónicos (IVA e IRPF, etc.,) por medio de los programas oficiales de validación que se adjuntan al programa.

Documentación legal y plan contable incluida en pdf.

Requerimientos Técnicos

Sistema Operativo Cliente: Windows 2000/XP/Vista/Windows7

Sistema Operativo Servidor: Windows 2000/2008

Acceso Remoto: Terminal Server.

Cualquier equipo con Windows 2000/XP/Vista/Windows7

Motor de B. Datos: InterBase6 / Firebird 1.5 y 2.1

Soporte Técnico y Actualizaciones

Los programas están continuamente actualizados adaptándose a las normativas legales y avances tecnológicos y del mercado.

Los Distribuidores Oficiales Certificados ofrecen el Servicio de Actualizaciones Periódicas, Consultas y Mantenimiento Telemático y Presencial atendido por personal experto.

e-mail: soporte@gestion5.com

Teléfono SAT: 902 111 105

Web: www.gestion5.com

En la web www.gestion5.com podrá consultar boletines técnicos y obtener las últimas actualizaciones del programa.

Distribuidor: