



CUENTAS A COBRAR

Este sistema permite a la gerencia analizar y gestionar de una forma simple a través de Excel las cuentas a cobrar.

Permite realizar diferentes tipos de análisis de la cuenta corriente, deuda desde diferentes vistas para tomar decisiones. Permite conocer la deuda vencida, deuda a vencer, venta por cliente en ultimo trimestre, por vendedor, por cliente, por zona, por tiempo, análisis de promedio de pago de clientes, análisis de límites de crédito, análisis de cheques rechazados por cliente y por vendedor entre otras consultas.

Con esta herramienta se pueden crear y configurar los informes según la necesidad. Se puede combinar la información disponible como se desee con una excelente velocidad de respuesta permitiendo la toma de decisiones. Velocidad, facilidad de uso y variabilidad son las principales diferencias con los reportes convencionales del sistema de gestión.

El responsable de cuenta corriente podrá elegir y combinar los Vendedores, Clientes, Zonas, Empresa, Tiempo (Trimestres, meses, años) con las variables de solo las cuentas a cobrar o la cuenta corriente completa para analizar cobranzas, cheques rechazados, debitos, etc.

El origen de la información proviene del sistema Magnus, esta es procesada automáticamente para ser visualizada en este sistema

Funcionalidades más importantes

- Análisis de comportamiento de los clientes según Ventas, deuda y forma de pago.
- Deuda por Cliente
- Deuda Vencida y a vencer por Vendedor en el tiempo
- Deuda Vencida y a vencer por Cliente en el tiempo
- Cuentas a Cobrar por Zona en el tiempo
- Cuentas a Cobrar por Vendedor y Zona en el tiempo
- Distribución de la Deuda por Vendedor
- Promedio de pago (recibos) por Vendedor
- Análisis de cheques Rechazados por Vendedor
- Análisis de Valores Rechazados por Vendedor y Zona
- Análisis de clientes que superan el límite de crédito
- Análisis de clientes que superan el límite de crédito en valores de tercero
- Análisis de clientes que superan el límite de crédito en valores propios

Dimensiones de análisis

El usuario puede combinar las diferentes dimensiones según la necesidad de información, puede analizar y combinar Vendedores, Clientes, Zonas, Tiempo (Trimestres, meses, años) y Días de Cobranza.

Variables de análisis

- Solo Deuda

Variable que muestra la deuda pendiente de cobro.

- Cuenta Corriente completa

Contiene toda la información de la cuenta corriente (Cobros, débitos y Créditos por código de comprobante) Esta variable se utiliza para analizar por ejemplo los débitos por cheque rechazado, recibos, créditos por bonificación, etc.

- Días Promedio Pago últimos 5 Recibos

Mide el promedio de pago a corto plazo, tomando de los últimos 5 pagos para conocer como viene pagando el cliente.

- Días Promedio Pago últimos 20 Recibos

Mide el promedio de pago a largo plazo tomando los últimos 20 recibos. Comparando los días promedio de pago de los últimos 5 recibos y los últimos 20 recibos se puede establecer si el cliente mejoro o empeoro la forma de pagar según las políticas de cobranza aplicadas.

- Venta Mes Anterior

Indica por cliente las ventas del último mes. Sirve para establecer una relación entre la deuda y la venta.

- Venta Último Trimestre

Indica por cliente las ventas del último trimestre. Sirve para establecer una relación entre la deuda y la venta.

- Cta Cte Saldo

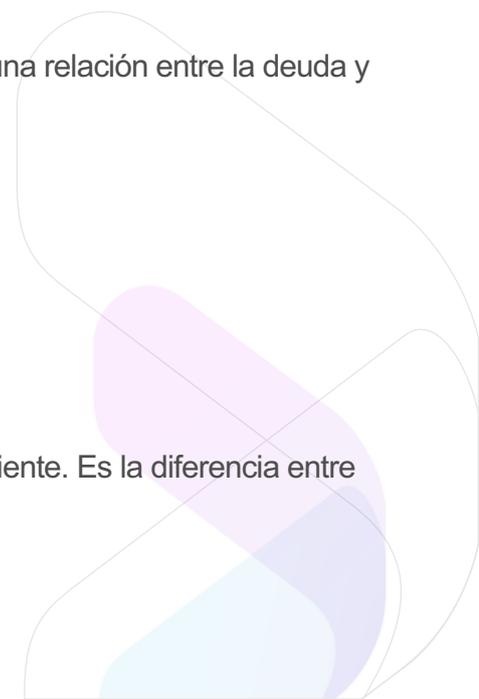
Indica el saldo de la cuenta corriente en el presente.

- Cta Cte Límite

Muestra el límite estipulado para el cliente en cuenta corriente.

- Cta Cte Crédito

Indica lo que el cliente tiene como disponible para retirar en cuenta corriente. Es la diferencia entre Limite - Saldo Ctacte



- Valores Propios Saldo

Indica los valores propios recibidos del cliente que todavía están pendientes de acreditarse. Cuando los valores se acrediten el saldo se incrementara.

- Valores Propios Límite

Es el límite estipulado al cliente sobre los valores propios.

- Valores Propios Crédito

Indica lo que el cliente tiene como disponible para entregar valores propios. Es la diferencia entre el límite de valores propios - El saldo de Valores propios.

- Valores de tercero Saldo

Indica los valores de tercero recibidos del cliente que todavía están pendientes de acreditarse. Cuando los valores se acrediten el saldo se incrementara.

- Valores de Tercero Límite

Es el límite estipulado al cliente sobre los valores de tercero.

- Valores de Tercero Crédito

Indica lo que el cliente tiene como disponible para entregar valores de tercero. Es la diferencia entre el límite de valores de tercero - El saldo de Valores de tercero.

