



ERP

Cientes da evolução do mercado dos ERP's, e do respectivo aumento de competitividade da concorrência, nas últimas duas décadas repensámos o nosso próprio ERP e aplicámos um conceito de tridimensionalidade. Criámos assim três dimensões sobre as quais poderá ter uma visão da sua empresa, Multidivisional, Multimoeda e Analítica. Este conceito permite a utilização de Contabilidade Geral e Analítica, de um registo contabilístico e respetivo reporting Multi Moeda; de Reclassificações Automáticas IAS (International Accounting Standards) e Consolidação de Contas.

1. Contabilidade e Finanças

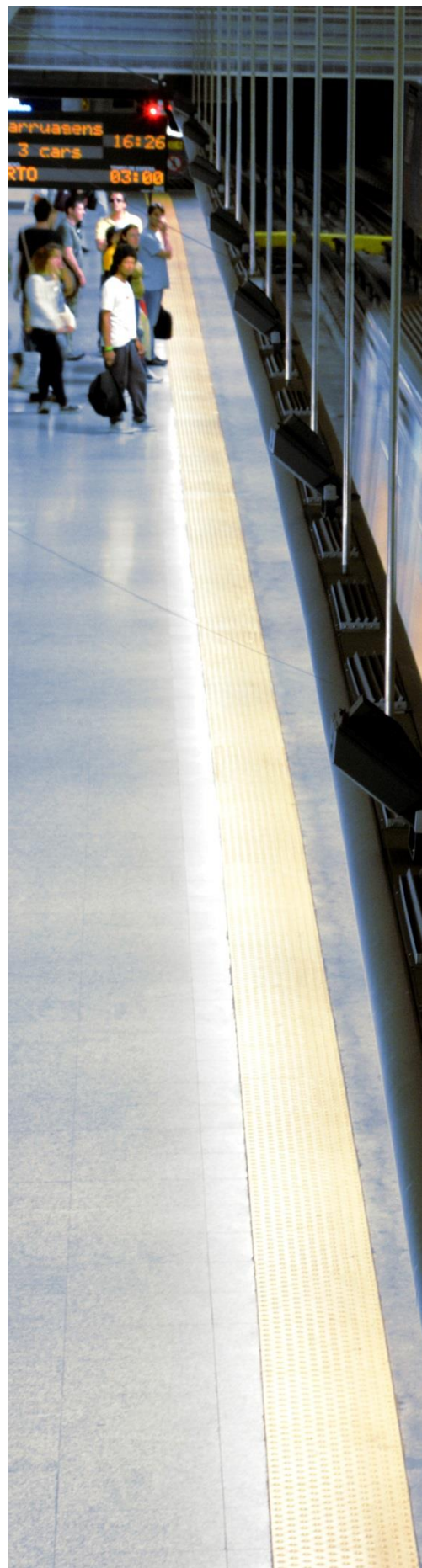
Contabilidade Geral e Analítica, Multi Moeda; Tesouraria e Gestão de Títulos; Contabilidade de Custos; Reclassificações Automáticas IAS (International Accounting Standards); Consolidação de Contas; Orçamentos; Contas Correntes a Receber e a Pagar; Bancos; Apoio a Cobranças; Caixa; Letras; Cheques Pré-Datados; Financiamentos Externos.

2. Imobilizado - Bens de Equipamento

O DECISOR permite gerir e controlar todos os momentos relevantes em todo o ciclo de vida do ativo cumprindo com todos os quesitos formais e legais aplicáveis. Neste domínio, é imperativo processar cálculos com rigor e registar todos os dados referentes a amortizações, a reavaliações, a mais/menos valias realizadas e a locação financeira, bem como também referentes a grandes reparações e a alienações, a abates e dações.

Destacam-se entre outras, as seguintes principais características:

- Cadastro de Bens;
- Atribuição do Centro Analítico ao nível da Ficha de Imobilizado;
- Amortizações em duodécimos ou anuais;
- Amortizações IAS;
- Amortizações Económicas;
- Simulação de Amortizações para anos seguintes;
- Decretos-lei para reavaliação;
- Alienações por venda, abate ou sinistro;
- Mais e menos valias contabilísticas;
- Mapas Legais;
- Contabilização automática das Amortizações do Exercício (Geral e Analítica).





3. Stocks - Existências

O DECISOR permite gerir e controlar stocks de existências mantendo com rigor todos os dados e informações necessárias à gestão do negócio bem como também em cumprimento com os requisitos legais num contexto da política de inventário permanente. Destacam-se entre outras, as seguintes principais características:

- Planos de Famílias, Marcas e Artigos;
- Plano de Armazéns/Seções;
- Gestão de Localizações;
- Gestão de Artigos por Nº de Série ou Lotes;
- Movimentação de artigos por leitura ótica (códigos de barra);
- Conversão automática Embalagens/Unidades e vice-versa;
- Geração, recolha e controle de inventários parciais ou totais;
- Visualização consolidada por artigo da seguinte informação:
- Localização do artigo (armazém / secção);
- Quantidades em stock;
- Preços de custo;
- Condições de venda (preços, descontos de linha e condição de pagamento) globais ou por cliente;
 - Condições de compra (preços, descontos de linha e condição de pagamento) globais ou por fornecedor;
 - Encomendas pendentes de venda e/ou compra;
 - Stock Efetivo (Existência Cativa + Encomendado);
 - Stock de Terceiros (material em stock para reparação, material á consignação de fornecedores);
 - Última compra (Fornecedor, Preços e Descontos);
 - Última venda (Cliente, Preços e Descontos);
 - Estatística de vendas (quantidades e valor);
 - Estatística de compras (quantidades e valor);
 - Fornecedores possíveis e últimos contactos efetuados;
 - Cálculo de longevidade (número de dias) do Stock existente;
 - Transferência de Stock, entre armazéns/secções;
 - Emissão de Balancetes de Stock por Família, Marca, Artigo, Armazém/Seção;
 - Indicadores ABC de volume de vendas e rotação de Stock;
 - Definição de Stocks mínimos, máximos e de segurança por Artigo e/ou por Artigo/Armazém;
 - Definição de Produtos Alternativos;
 - Tradução para outros idiomas da descrição e composição do artigo;
 - Definição de fichas de composição (Ex: Kits) em termos de artigos componentes e serviços de mão-de-obra associados;
 - Valorização automática do produto composto;
 - Definição e controle de taxas legais de ambiente (Ecovalor) na Compra e na Venda;
 - Inventário permanente;
 - Cálculo automático do custo do Stock;
 - Valorização/desvalorização, sustentada, do Stock existente;
 - Extrato por Artigo, explicativo da valorização feita;
 - Contabilização automática das Guias de Stock (Consumos, Devoluções e Correções).

4. Comercial - Compras

Política Comercial de Compras:

- Definição de Preçários de Compra por:
 - Fornecedor e/ou Grupo de Fornecedores;
 - Artigo e/ou Grupo de Artigos;
 - Validade a partir de uma determinada Data.
- Definição de Descontos Comerciais por:
 - Fornecedor e/ou Grupo de Fornecedores;
 - Artigo, Família e/ou Marcas de Artigos;
 - Escalões de quantidades (opcional);
 - Validade a partir de uma determinada Data;
 - Definição até 9 descontos para cada uma das Famílias.
- Definição de Descontos e/ou Preços Promocionais de Compra por:
 - Fornecedor e/ou Grupo de Fornecedores;
 - Artigo, Família e/ou Marcas de Artigos;
 - Escalões de quantidades;
 - Validade definida para um período.
- Definição de Bónus de Fornecedores (Rapel) por:
 - Fornecedor e/ou Grupo de Fornecedores;
 - Artigo, Família e/ou Marcas de Artigos;
 - Escalões de volume de compras;
 - Período (Mês, Trimestre, Semestre e Ano);
 - Validade a partir de uma determinada Data.
- Definição de Condições de Pagamento por:
 - Fornecedor e/ou Grupo de Fornecedores;
 - Tipo de Regularização (Letra, Cheque Pré-Datado, Recibo);
 - Um ou mais prazos de pagamento e respetivo desconto financeiro.

Compras

- Registo das Consultas efetuadas ao mercado;
- Controle de pendentes de fornecedores (Encomendas);
- Registo de Guias de Receção com satisfação parcial ou total de Encomendas;
- Atribuição de lotes de entrada;
- Recolha de Faturas de Fornecedores associadas a uma ou mais Guias de Entrada;
- Registo de Devoluções a Fornecedores;
- Registo de Notas de Crédito/Débito de Acerto de Preços;
- Cálculo automático do Aprovisionamento de Artigos em quantidade e valor, com base no histórico de vendas e/ou consumos, no stock existente e nas quantidades pendentes de Clientes e Fornecedores calculadas a uma determinada data;
- Geração automática de Consultas ao mercado ou Encomendas a Fornecedor com base no aprovisionamento sugerido;
- Definição de códigos/descrições de artigos por Fornecedor (código/descrição que o Fornecedor atribui a determinado Artigo);
- Controle do rapel (por objetivos) a receber dos fornecedores;
- Geração automática das Notas de Credito representativas do rapel a receber dos fornecedores;
- Possibilidade de gerir compras de artigos com base no rapel, ou seja o, preço médio do artigo é deflacionado tendo por base o rapel devido pelo fornecedor. A deflação efetuada apenas tem efeito sobre o preço médio de entrada do artigo, não produz efeitos sobre a fatura;
- Controle do valor deflacionado no momento da compra de artigo versus valor de rapel devido pelo fornecedor;
- Acerto de bónus por forma a permitir corrigir a deflação efetuada aos preços de compra do artigo;
- Reclamação automática de créditos a fornecedor;
- Controle de artigos a aguardar crédito do fornecedor;
- Definição de um desconto especial por encomenda (para além dos 4 descontos possíveis);
- Importação / Exportação de documentos via EDI;
- Definição e rateio de custos adicionais no âmbito de um Processo de Compra, por Ex.: rateio dos custos de importação (transporte, alfândega, etc..) pelos artigos adquiridos, em função da quantidade comprada de produto ou em função do valor de compra do produto;
- Calculo dos indicadores ABC de volume de compras por Fornecedor;
- Controle de especificações de matérias-primas adquiridas com base na definição de especificações standard;
- Controle e Avaliação de fornecedores com base num sistema de penalizações (Norma ISO);
- Emissão do INTRASTAT da chegada;
- Mapa Recapitulativos de Fornecedores;
- Análise estatística de compras em quantidades e valores;
- Contabilização automática de Guias de Entrada de Fornecedores (C/C faturas em conferência);
- Contabilização automática de Faturas, Notas de Débito/Crédito.

5. Comercial - Vendas

Política Comercial de Vendas:

- Definição e Controle de Limites de Crédito de Clientes com a possibilidade de estabelecer uma margem de tolerância;
- Definição de limites relativos ao seguro de crédito, emissão de mapas de vendas segmentados por categorias: Operações passíveis de seguro; Seguro Automático, etc.;
- Atribuição de lista de Vendedores autorizados (controlo opcional) a vender em determinado Cliente;
- Definição de lista de famílias de artigos que determinado vendedor está autorizado (controlo opcional) a vender;
- Definição de cliente conta corrente e cliente operacional (ex.: Quando se pretende controlar operacionalmente um cliente, tipicamente filiais e financeiramente se pretende controlar apenas a sede).
- Definição de Preçários de Venda por:
 - Cliente e/ou Grupo de Clientes;
 - Artigo e/ou Grupo de Artigos;
 - Validade a partir de uma determinada Data.
- Definição de Descontos Comerciais por:
 - Cliente e/ou Grupo de Clientes;
 - Artigo, Família e/ou Marcas de Artigos;
 - Escalões de quantidades (opcional);
 - Validade a partir de uma determinada Data;
 - Definição até 9 descontos para cada uma das Famílias.
- Definição de Descontos e/ou Preços Promocionais de venda por:
 - Cliente e/ou Grupo de Clientes;
 - Artigo, Família e/ou Marcas de Artigos;
 - Escalões de quantidades;
 - Validade definida para um período.
- Definição de Bónus a Clientes (Rapel) por:
 - Cliente e/ou Grupo de Clientes;
 - Artigo, Família e/ou Marcas de Artigos;
 - Escalões de volume de vendas;
 - Período (Mês, Trimestre, Semestre e Ano);
 - Validade a partir de uma determinada Data.
- Definição de Comissões por:
 - Vendedor e/ou Grupo de Vendedores;
 - Artigo, Família e/ou Marcas de Artigos;
 - Escalões de volume de vendas cobradas;
 - Validade a partir de uma determinada Data.
- Definição de Condições de Pagamento por:
 - Cliente e/ou Grupo de Clientes;
 - Tipo de Regularização (Letra, Cheque Pré-Datado, Recibo);
 - Um ou mais prazos de recebimento e respetivo desconto financeiro.

Vendas:

- Geração automática de Preços de Venda com base na aplicação de coeficientes de margem sobre o Preço de Custo e/ou Ultimo Preço de Compra;
- Registo de pedidos de Consultas efetuados por Cliente;
- Emissão de Propostas a Clientes com base na Consulta recebida;
- Emissão de Encomendas a Clientes com base em Propostas a Clientes;
- Emissão de Guias de Amostra e Ofertas;
- Gestão e controlo de material enviado á consignação;
- Controlo de pendentes de Clientes (Encomendas);
- Registo e controlo das autorizações de Devoluções de Cliente;
- Controlo de Clientes Suspensos;
- Controlo de limites de crédito;
- Controlo de stock negativo e disponível;
- Controlo de documentos vencidos por Cliente;
- Controlo de emissão de segundas vias;
- Controlo de preço de venda abaixo do preço de custo;
- Controlo da alteração de preços e descontos sugeridos nos documentos de venda;
- Geração automática dw picking list de acordo com a Rota definida;
- Geração automática de Faturas a cliente;
- Geração automática de notas de Credito/Débito de acerto de preços a partir da Fatura;
- Definição do desconto especial de Encomenda e geração da respetiva Nota de Credito;
- Emissão do INTRASTAT da partida;
- Mapa Recapitulativos de Clientes;
- Cálculo de Comissões a Vendedores em função dos recebimentos efetuados e dos respetivos prazos de regularização;
- Registo e controlo de Orçamentos de Vendedores (Objetivos);
- Controlo do rapel a atribuir a Clientes;
- Geração automática das Notas de Credito representativas do rapel a atribuir aos Clientes;
- Cálculo dos indicadores ABC de volume de vendas por Cliente;
- Emissão de Certificados de Análise/Conformidade;
- Análise estatística de Vendas em quantidades, valores e margens brutas;
- Contabilização automática de Guias de Remessa (Custo das Vendas);
- Contabilização automática de Faturas, Notas de Débito/Crédito, Ofertas e Faturas Simplificadas.

6. Recursos Humanos

Trabalho Dependente:

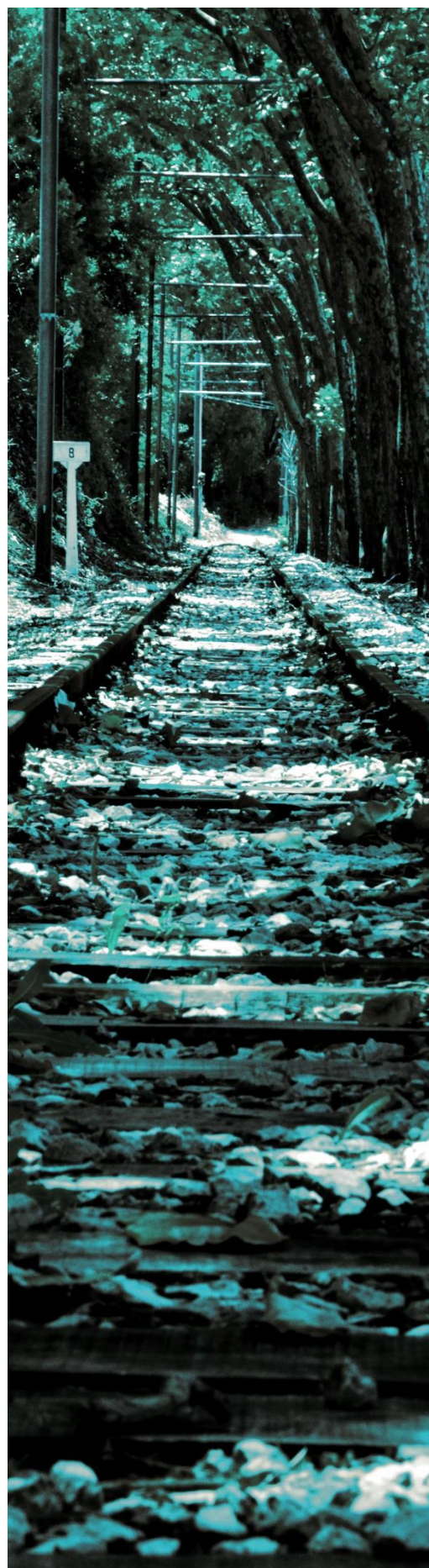
- Cadastro Pessoal;
- Atribuição do Centro Analítico ao nível da ficha do Empregado;
- Registo de ocorrências por Empregado baseado em Eventos;
- Definição de vários processamentos mensais;
- Definição de Remunerações, Abonos, Horas Extraordinárias, Faltas e Descontos;
- Análise do absentismo por tipos de Falta;
- Aumentos percentuais de Remunerações e Abonos;
- Cálculo automático de descontos p/ Sindicatos;
- Acerto automático de IRS, tendo em conta pagamento de Retroativos e/ou entrada em vigor de novas tabelas legais;
- Pagamentos por Transferência Bancária (formato PS/2);
- Envio para o Banco de valores planeados e cativados (Avanços);
- Gestão de Empréstimos e controle das prestações mensais a deduzir no Recibo de vencimento;
- Geração automática de Subsídio de Férias tendo em conta as marcações dos períodos de férias de cada Empregado;
- Cálculo de Prémios e Bolsas de estudo de acordo com o nº de dependentes e respetivo estatuto;
- Emissão do Balanço Social e Quadro do Pessoal;
- Geração do ficheiros relativos á Folha da Segurança Social e Anexo J;
- Contabilização automática dos Salários e dos Acréscimos de custos relativos aos Subsídios de Férias, Natal e Período de Férias.

Trabalho Independente:

- Cadastro Colaborador;
- Registo de Notas de Honorários;
- Registo de Recibos Verdes a partir de uma ou mais Notas de Honorários;
- Categorias IRS B,C,E e F;
- Anexo J;
- Contabilização automática dos Recibos de Honorários.

Trabalho Temporário:

- Tabelas de Situações e Funções;
- Definição de Grelhas Salariais por Situação/Função;
- Registo dos períodos trabalhados por Empregado/Situação/Função;
- Ligação automática ao Módulo de Processamento de Salários.



Decisor
NEW BUSINESS CONCEPT



Largo da Lagoa, 15 E,
2795-116 Linda-a-Velha
(+351) 21 41 49 500
consultores.sa@sinfic.pt

www.DECISOR.com