

Siigo | Perú



ES LA SOLUCIÓN PARA EL ÉXITO DE LAS PYMES

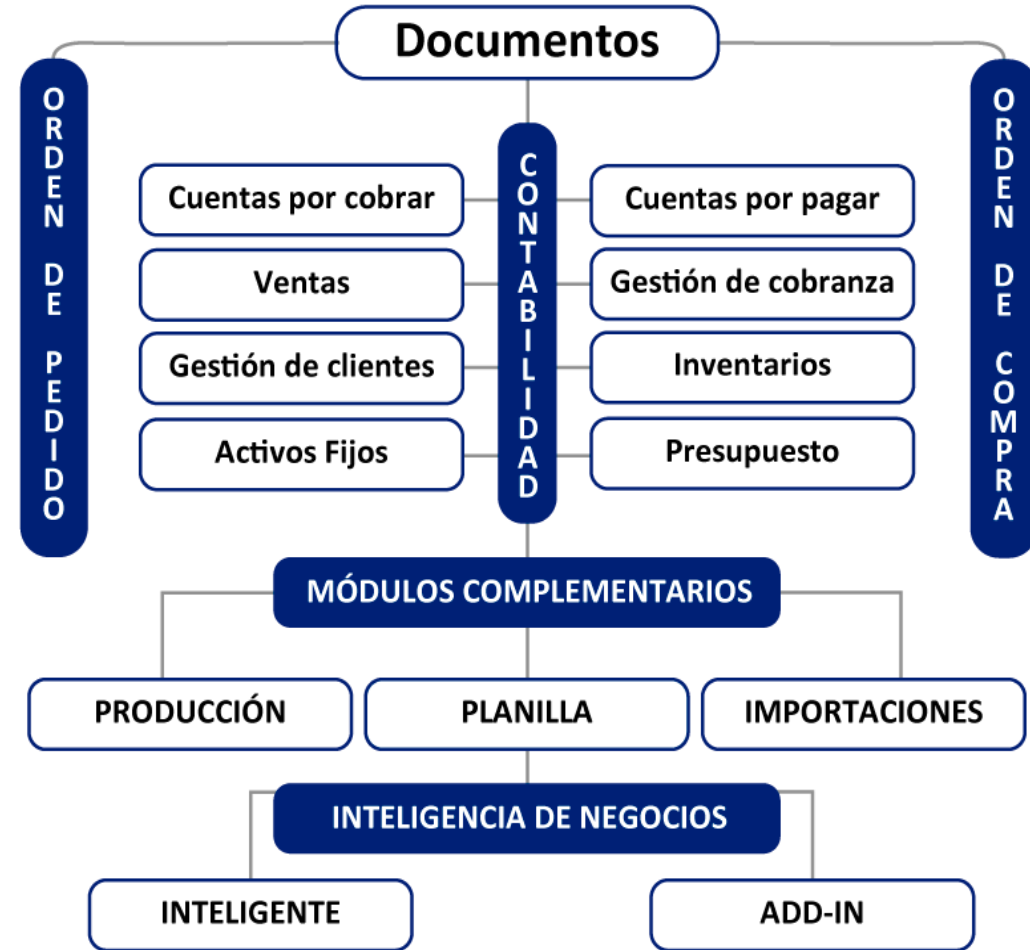
Porque en un mercado cada vez más competitivo, se hace inevitable contar con la información real y en línea de todas las áreas funcionales de su negocio para tomar decisiones acertadas y oportunas, el cual conlleve al éxito.

SIIGO Empresarial permite controlar los procesos de su negocio, integrando todas las áreas de su empresa tales como: ventas, almacén, contabilidad, logística, entre otras; en una misma plataforma, ayudando a incrementar la productividad, conectando a las personas con la información cuando la necesitan.

SIIGO Empresarial es un Software estándar fácil de usar, al manejar un formato tipo explorador. Además de ser una herramienta segura y robusta con su propia base de datos.

MÓDULOS Y FUNCIONALIDADES GENERALES

- ✓ Normas internacionales – NIIF
- ✓ Gestión automática de tareas
- ✓ Informes automáticos vía Mail
- ✓ Centros y Sub - centros de costos
- ✓ Comprobantes predefinidos
- ✓ Generador de documentos
- ✓ Distribución de ingresos y gastos por centros de costos
- ✓ Libros electrónicos PLE y PDT'S
- ✓ Asistente de conciliación bancaria
- ✓ Moneda extranjera
- ✓ Multi empresa
- ✓ Gestión de ventas (CMR)
- ✓ Facturación
- ✓ Administración de cotizaciones
- ✓ Administración de pedidos
- ✓ Gestión de recaudo
- ✓ Administración de compras
- ✓ Clasificaciones /Lotes y seriales
- ✓ Almacenes y Sub – almacenes
- ✓ Consolidación de empresas
- ✓ Informes de la gerencia
- ✓ Informes de auditoría
- ✓ Inteligencia de negocios (Cubos de información)
- ✓ Indicadores semaforizados
- ✓ Generador de reportes financieros



DOCUMENTOS



1. Emisión de factura de venta, boleta, letra, recibo de caja, comprobante de egreso, guía de traslado, salida, entrada y consignación, nota de débito, nota de crédito, asientos contables, entre otros.
2. Muestra el stock al momento de emitir un comprobante de venta.
3. Detalla situación financiera del cliente en la facturación.
4. Reserva productos de inventario al facturar.
5. Cruce de factura con guía de remisión, pedido y cotización.

BENEFICIOS

1. Personalice sus comprobantes, al poder ajustar al sistema el modelo pre impreso o formato en Excel.
2. Reduzca la anulación de documentos y/o malestar de los clientes al mostrar el saldo de los productos en la emisión de los comprobantes de venta.
3. Evite las ventas a clientes con deuda vencida o que excedan su línea de crédito.
4. Permite reservar los productos al momento de elaborar un documento de venta evitando saldos en negativo o incomodidad por parte del cliente.
5. Ahorre tiempo evitando la doble digitación y previniendo errores, al integrar la facturación con los documentos previamente emitidos como: cotización, pedido y guías de remisión.
6. Disminuya la cartera morosa, porque al emitir una factura y/o boleta de venta SIIGO le permite observar el estado crediticio del cliente, evitando facturar a morosos o a aquellos que no cuentan con disponibilidad de línea de crédito.
7. Evite pagar montos superiores a los negociados. Al registrar un comprobante de compra, SIIGO validará la información entre valores y cantidades del área de logística y almacén.
8. Prevenga los gastos financieros por rebote de cheques sin fondos, al mostrar el saldo contable de su cuenta bancaria en la emisión del comprobante de egreso.

CONTABILIDAD



CARACTERÍSTICAS

1. Cinco estados financieros (balance general, estado de resultado, estado de cambio en la situación financiera, estado de cambio en el patrimonio y flujo de efectivo).
2. Análisis financiero vertical y horizontal.
3. Maneja 9999 centros de costos y 999 sub centros.
4. Ajuste por diferencia en cambio y conciliación bancaria.
5. Programa de libros electrónicos — PLE y PDT's
6. Administración de Terceros.
7. Bloqueo de fecha.
8. No permite emitir o registrar comprobantes descuadrados
9. Acceso por usuario.

BENEFICIOS

1. Cumplir con la normativa tributaria al obtener de formas automáticas los informes financieros.
2. Análisis financiero vertical y horizontal.
3. Obtenga la rentabilidad de cada línea de negocio, sucursal, área, proyecto, entre otros, al obtener informes financieros por cada uno de ellos.
4. Evite sobrecostos al generar y contabilizar de forma automática el ajuste por diferencia de cambio y ahorre tiempo al contar con una herramienta que permita conciliar el saldo contable VS extracto bancario.
5. Ahorre tiempo y cumpla oportunamente sus obligaciones al generar de forma automática los archivos para la declaración de libros electrónicos - PLE y PDT's.
6. Reduzca tiempo al analizar y auditar por cuenta detallada los clientes, proveedores u otros.
7. Evite contratiempos al contar con seguridad de bloqueo de fecha para no alterar la información declarada y/o auditada de un periodo determinado.
8. Cuente con información veraz y fehaciente al no permitir elaborar o registrar comprobantes descuadrados.
9. Permite realizar una auditoria controlando el registro, emisión, anulación y modificación de los documentos por responsable.

CUENTAS POR COBRAR



CARACTERÍSTICAS

1. Estado de cuenta del cliente con análisis Dream Down
2. Hasta 99 modelos de avisos de cobro y edades de cobranza.
3. Análisis de comportamiento del cliente (facturación vs cobranza).
4. Control de letras por cliente, banco y estado.
5. Proyección de cobranza por cuenta o periodo.
6. Interface de clientes.

BENEFICIOS

1. Ahorre tiempo al obtener la información detallada del cliente en una sola pantalla sobre su deuda actual, abonos realizados y documentos que lo respaldan.
2. Agilice la cobranza al enviar circulares de cobro y/o estados de cuenta al cliente de forma automática vía correo electrónico..
3. Cuentas con una política de asignación de línea de crédito, alineada a la liquidez de la empresa en base al histórico de venta vs cobranza del cliente. .
4. Evite incurrir en gastos de protestos y/o de cobranzas al contar con información de estados y vencimientos de las letras de cada uno de sus clientes.
5. Reduzca la morosidad de sus clientes controlando las proyecciones y compromisos de pagos (facturas, letras y otros) para mantener un flujo de caja sano para las operaciones de la empresa.
6. Ahorre tiempo al poder cargar el listado de sus clientes mediante interface.

GESTIÓN DE RECAUDO

Observación: Nos contactamos con el Sr. Roberto quien nos informa que podemos pasar a recoger el cheque a partir de las 3:00pm

Seguimiento: 3 VISITA DE COBRANZA

Fecha: 2016/01/20

Hora: 1500

FEC.CREACION	RUC	SUC	EMPRESA	TELEFONOS	SEGUIMIENTO	FECHA	HORA
COBRADOR: 0001 LUIS PEREA							
2016/01/20	20,761,523,612		AGROMATIC SAC	2345555	VISITA DE COBRANZA	2016/01/24	15:00
2016/01/20	20,930,293,092		ALTISA S.A.C.		LLAMADA TELEFONICA	2016/01/24	09:00
2016/01/20	20,345,454,567		ASSET INDUSTRIAL	3452352	ENVIO DE CARTA DE CO	2016/01/20	09:30
2016/01/20	20,903,283,028		DISTRI DE PLASTICOS SA	3456060	LLAMADA TELEFONICA	2016/01/23	10:00
2016/01/20	20,934,080,808		DISTRI MUSIC SAC	2345555	VISITA DE COBRANZA	2016/01/20	09:08
2016/01/20	20,930,283,028		DISTRI NACIONAL EIRL	2342333	VISITA DE COBRANZA	2016/01/23	14:00
COBRADOR: 0002 CARLOS VILLARAN							
2016/01/20	20,092,830,284		AGROINDUSTRIA SOL SRL	23445466	VISITA DE COBRANZA	2016/01/20	12:00

1. Brinda información detallada y seguimiento al cliente desde el primer contacto, llamada, visita y argumento que presenta, de manera que cualquier colaborador pueda continuar con la labor de cobranza.
2. Permite hacer programaciones diarias al personal de cobranzas.
3. Realice una medición de la efectividad de las labores ejecutadas por el personal de cobranza, compromisos, pronósticos y número de llamadas necesarias para alcanzar el pago, entre otros.
4. Exactitud de la efectividad en el cumplimiento de las labores: compromisos cumplidos y pendientes de efectuar.
5. Complemento ideal para la evaluación del personal, al combinar el cumplimiento de las metas con el cumplimiento de las políticas, estrategias y tácticas.



CUENTAS POR PAGAR

CARACTERÍSTICAS

1. Estado de cuenta del proveedor con análisis Dream Down
2. Hasta 99 modelos de periodos de pagos (30,60,90 días, etc.)
3. Análisis del proveedor.
4. Control de letras por proveedores, banco y estado.
5. Proyección de cobranza por cuenta o periodo.
6. Interface de proveedores.

BENEFICIOS

1. Obtenga información detallada del proveedor en una sola pantalla sobre los pagos pendientes, abonos realizados y documentos que lo respaldan.
2. Analice los pagos proyectados por periodos, para poder optimizar los recursos de la empresa..
3. Negocie mejores condiciones comerciales o financieras, al contar con información detallada de las compras realizadas en un periodo determinado.
4. Evite gastos de protestos y/o de cobranzas al contar con información de estados y vencimientos de letras de sus proveedores.
5. Programe de forma acertada los compromisos de pagos (facturas, letras y otros) en un periodo determinado.
6. Ahorre tiempo al poder cargar el listado de sus proveedores mediante interface.



INVENTARIO

BENEFICIOS

CARACTERÍSTICAS

1. Tres niveles (999 líneas 9999 grupos 999999 productos), código alterno de 60 caracteres (referencia de fábrica), 20 campos para el código de barras y 300 caracteres para descripción del producto..
 2. Ensamblar elementos para formar un kit.
 3. Incluir fotografía de los productos.
 4. Doce listas de precios (distribuidor, mayorista, minorista, entre otros).
 5. Estadísticas de compras por proveedor y producto.
 6. Manejo de 9999 almacenes.
 7. Manejo de 999 ubicaciones o sub-almacenes.
 8. Registro de Inventario Permanente Valorizado y en Unidades (kardex) general o por almacén.
 9. Control de las guías pendientes por facturar.
 10. Productos equivalentes, ejemplo: Sony 42" es igual LG 42".
 11. Factor de conversión, ejemplo: Sacos, kilos, gramos.
 12. Toma de inventario (saldos vs conteo físico).
 13. Análisis del inventario.
1. Permite optimizar la gestión de los inventarios clasificándolos por familia, sub familia y producto según el negocio.
 2. Reduce sobrecostos de adquisición y evita perder ventas al brindar informes de los componentes faltantes para ensamblar un kit.
 3. Asigne la imagen de cada uno de sus productos en el catálogo de apertura para su identificación.
 4. Evite errores de precio de venta en la facturación al poder clasificar los precios de los productos en 12 listas y asignarlos a cada uno de los clientes según segmentación.
 5. Mejore la gestión de compras, al contar con información detallada de las adquisiciones realizadas por proveedor y producto en un periodo determinado.
 6. Reduce riesgo de pérdida de existencias y mejora la gestión del inventario al controlar y analizar las cantidades de cada uno de los almacenes
 7. Ahorre tiempo al tener la ubicación de sus productos dentro de su almacén.
 8. Evite perder ventas por falta de mercadería, al contar con análisis de existencias para lograr el equilibrio entre la oferta y la demanda.
 9. Mejore la gestión de ventas al identificar las guías que están pendiente por facturar.
 10. Optimice la facturación: Al no contar con stock de un producto determinado, el sistema le brinda su equivalente. (Ejemplo: Sony 42" es igual LG 42")
 11. Permite añadir diversas unidades de medida a los productos para un óptimo control y comercialización.
 12. Realice auditoría de los inventarios periódicamente, para evitar pérdidas por deterioro o caducidad.
 13. Controle la rotación del inventario, el cual le permitirá comprar de manera más eficiente, optimizando los espacios de cada almacén y mejorar el flujo de caja de tu empresa.



INVENTARIO

SERIALES

Controla en forma individual los productos del inventario, mediante la identificación de cada uno de ellos por su número de serial.

BENEFICIOS

1. Permite identificar los productos vendidos que cuentan con garantía vigente según los periodos asignados.
2. Control de la garantía por parte del proveedor.

CLASIFICACIONES

- Clasificación de los inventarios (talla — color) o manejo de lotes y vencimientos.
- Dos niveles adicionales con 10 dígitos para descripción: talla y color - lote y vencimiento.

BENEFICIOS TALLA Y COLOR

1. Controlar los productos por talla y color..
2. Conocer los productos según talla y color que tengan mayor demanda.

BENEFICIOS LOTES Y VENCIMIENTOS

1. Controlar la fecha de vencimiento de los productos perecibles.
2. Brindar mayor rotación a los lotes de productos próximos a vencer.

ACTIVOS FIJOS

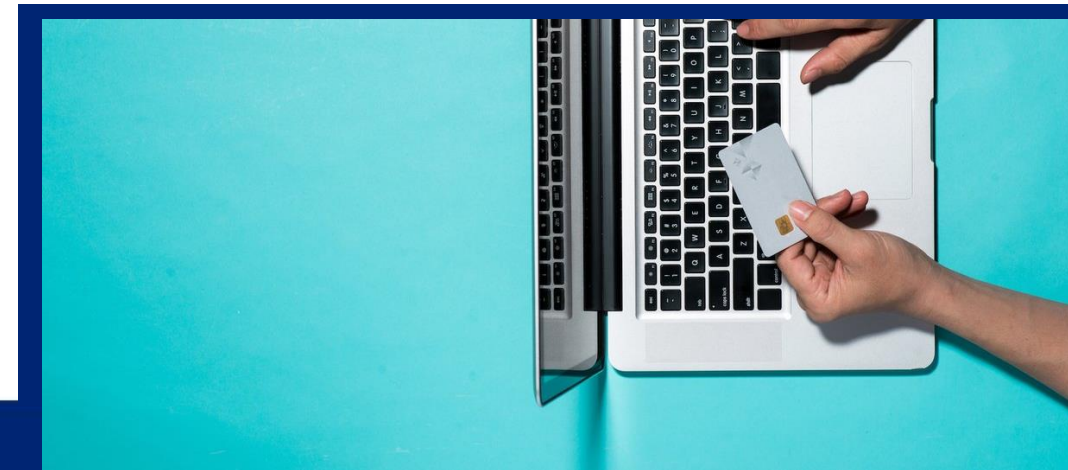
CARACTERÍSTICAS

1. Hoja de vida de los activos: códigos, descripción, número de serial, ubicación, fecha de compra, centro de costo, responsable y vida útil.
2. Incluye fotografía de activos.
3. Historial de cada activo.
4. Depreciación automática de los activos.
5. Estados de los activos fijos según adquisición (leasing y garantía activa).
6. Libro de Activos Fijos.
7. Revaluación a los activos.



BENEFICIOS

1. Evite daños o pérdida de activos controlando: por responsable, ubicación, entre otros
2. Permite identificar cada uno de los activos por medio de su imagen.
3. Ahorre costos de reparaciones futuras y evite la improductividad por paralización de maquinarias, mediante el control de las fechas de vencimiento de los activos fijos para mantenimiento preventivo o renovación.
4. Ahorre tiempo al generar el asiento de depreciación y contabilización en forma automática.
5. Controle todos los activos adquiridos por leasing, evitando su depreciación hasta la fecha de vencimiento de contrato.
6. Cumpla con la normativa tributaria al obtener de forma automática el registro de activos fijos.
7. Permite ingresar el resultado del estudio de los activos revaluados, para su registro y posterior depreciación.



PRESUPUESTO

CARACTERÍSTICAS

1. Asignación de presupuesto a las cuentas de resultados y balances.
2. Asignación de presupuesto por centro de costo (línea de negocio, proyectos, obras, áreas, entre otros).
3. Permite incrementar o disminuir el presupuesto por porcentaje o valor.
4. Importación del presupuesto mediante interface.
5. Informe comparativo entre presupuesto y ejecución.

BENEFICIOS

1. Obtenga un análisis y control de los ingresos y gastos de la empresa.
2. Permite medir la gestión de unidades de negocios, sucursales, áreas, entre otras a través de la ejecución presupuestal por centros de costos.
3. Agilice el incremento o disminución del presupuesto asignado por porcentaje o valor de forma automática según el histórico o política de la empresa.
4. Ahorre tiempo y automatice la asignación o migración del presupuesto por interface.
5. Tome decisiones más acertadas al contar con información del presupuesto vs la ejecución para poder implementar estrategias en el momento oportuno.



ORDEN DE PEDIDO

CARACTERÍSTICAS

1. Registro de las solicitudes de los clientes mediante órdenes de pedido.
2. Información financiera sobre el estado del cliente (línea de crédito, saldo pendiente o vencido).
3. Cruce automático del pedido con la factura, guía de remisión o cotización.
4. Pedidos pendientes por despachar: por fecha, producto y cliente.
5. Pedidos pendientes por despachar vs las compras pendientes por recibir.
6. Control de entregas parciales de los productos solicitados por el cliente.

BENEFICIOS

1. Cumpla con sus compromisos de despacho y mejore su fidelización, al poder registrar las solicitudes o pedidos de sus clientes detallando fecha de entrega, cantidad de productos, etc.
2. Evite sobrecostos de cobranza por ventas a clientes morosos y/o que hayan superado su línea de crédito, al registrar los pedidos se refleja la situación financiera del cliente.
3. Ahorre tiempo por doble digitación y evite errores al integrar el pedido con el área de facturación y almacén.
4. Mejore la imagen de la empresa y fidelice a su cliente al cumplir con los compromisos acordados, como: fecha de entrega y cantidades de productos solicitados.
5. Análisis de stock real contra los pedidos pendientes por despachar vs las compras pendientes por recibir, a fin de evitar el quiebre de inventario.
6. Brinda un apoyo para analizar los motivos o causas por la cual se realizaron despachos parciales.



ORDENES DE COMPRA

CARACTERÍSTICAS

1. Emisión de órdenes de compra.
2. Cruce automático de la orden con la guía de remisión y factura.
3. Ordenes pendientes de recibir: por fecha, producto y proveedor.
4. Ordenes pendientes por recibir vs los pedidos pendientes por despachar.
5. Controla las entregas parciales de los productos solicitados al proveedor.

BENEFICIOS

1. Genere sus órdenes de compra, según formato personalizado de la empresa para su impresión y/o envío por correo electrónico.
2. Ahorre tiempo evitando errores y doble digitación al integrar la orden de compra con almacén y contabilidad.
3. Control de las órdenes emitidas por fechas para su seguimiento y cumplimiento.
4. Evite el desabastecimiento de sus productos al contar con análisis de stock real contra las órdenes pendientes por recibir vs las ventas pendientes por entregar.
5. Analice el cumplimiento de los despachos parciales por proveedor, permitiendo evaluar su continuidad o sustitución.



VENTAS




CARACTERÍSTICAS

1. Elaboración de cotización.
2. Cruce de cotización con factura de venta, guía de remisión y orden de pedido.
3. Administración de vendedores.
4. Liquidación de Comisión.
5. Estadística de ventas por producto, vendedor, cliente, centro de costo, etc.
6. Análisis de rentabilidad, participación y presupuesto comercial.

BENEFICIOS

1. Genere su cotización según formato personalizado de la empresa para su impresión, exportación a Excel y/o envío directo vía correo electrónico.
2. Ahorre tiempo por doble digitación y evite errores al integrar la cotización con facturación y almacén.
3. Optimice la gestión comercial al controlar y analizar las cotizaciones realizadas vs ejecutadas y las facturas pendientes de pago por cada vendedor.
4. Ahorre tiempo al controlar las ventas realizadas por cada vendedor con el fin de asignar comisiones por valor o producto según factura emitida.
5. Análisis de ventas realizadas por producto, vendedor, cliente y/o centros de costos para evaluar el rendimiento de cada uno de ellos.
6. Enfocar los recursos disponibles de la empresa a los productos más rentables y de mayor participación.

GESTIÓN DE CLIENTES

- 
1. Segmentación del mercado: clientes potenciales agrupados por sector y subsector, actividad económica, ubicación geográfica, tamaño de empresa, número de empleados, tipo de contribuyentes y medios de prospección, entre otros.
 2. Medición de oportunidades: tiempo promedio de compra, probabilidad de ventas, dinero destinado para invertir y valor cotizado por la competencia, entre otros.
 3. Conozca al detalle la labor que realiza su fuerza de venta, desde el momento en que se tiene el primer contacto, argumento que presentan, seguimientos y compromisos, hasta el cierre de la venta.
 4. Información detallada de los clientes y su seguimiento, de manera que cualquier asesor pueda continuar la labor de venta.
 5. Programación diaria del asesor comercial.
 6. Medición de la efectividad de las labores ejecutadas de su fuerza de venta, número de llamadas y compromisos, Consecución de demostraciones, cotizaciones y ventas, entre otros.
 7. Medición de la efectividad de el cumplimiento de las labores: compromisos cumplidos y/o atrasados.
 8. Complemento ideal para la evaluación del personal, al combinar las metas con el cumplimiento de las políticas, estrategias y tácticas comerciales.

ADMINISTRADOR DE TAREAS

Permite controlar y garantizar la ejecución a tiempo de las tareas y actividades relacionadas con el área administrativa y contable, desde la generación de compromisos hasta la notificación vía e-mail de tareas atrasadas.



Siigo
EMPRESARIAL

¿Para qué sirve?

Para los casos en que el gerente, administrador o contador asigne tareas al personal contable y administrativo como: Realizar conciliación bancaria, pagar servicios públicos, hacer un comprobante de depreciación y todas aquellas tareas que, de su realización a tiempo, permiten generar un estado financiero real y oportuno.

¿Cómo funciona?

Define las tareas a realizar y el tiempo a ejecutarla. El menú principal brindará un listado de las tareas pendientes: atrasadas, las de hoy y futuras.

¿Por qué apoya la gestión en su empresa?

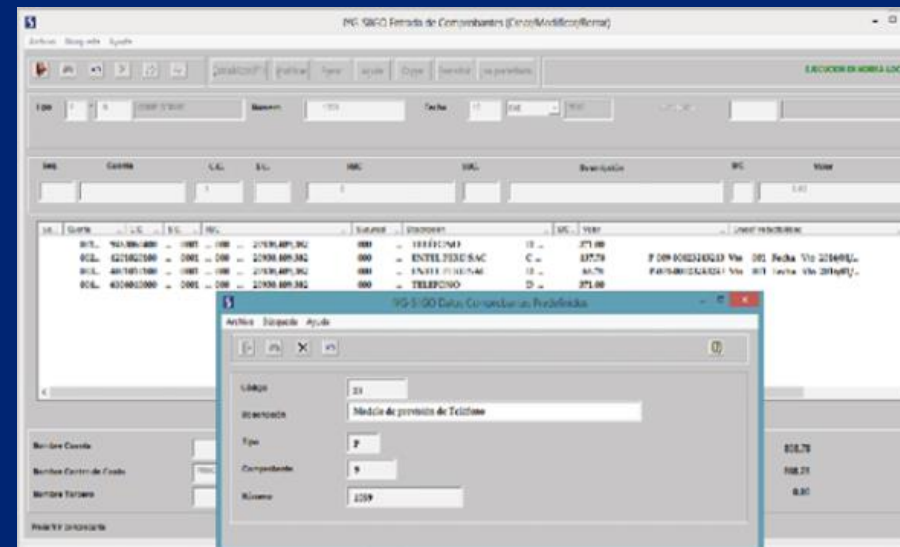
Porque si las personas realizan las tareas a tiempo, se podrá obtener los estados financieros, indicadores y reportes al día, que ayudarán a tomar mejores decisiones.

¿Y si no se realizan las tareas a tiempo?

La persona responsable que asignó la tarea, recibirá un mail automático informando la no ejecución.

COMPROBANTES PREDEFINIDOS

SIIGO, les permitirá a los usuarios optimizar el tiempo en la elaboración y registro de los comprobantes que se realizan frecuentemente, en donde la información generalmente es la misma y únicamente cambian los valores, las fechas o el nombre del tercero.



Siigo
EMPRESARIAL

¿Para qué sirve?

Para los casos que genere gastos o compras repetitivas como: alquileres, servicios públicos, depreciación, planilla, u otros comprobantes cuya afectación contable es igual o similar cada mes.

¿Por qué apoya la gestión en su empresa?

Porque de esta manera se ahorra tiempo y minimiza errores de digitación.

¿Cómo funciona?

Se define un modelo de comprobante provisionado, se parametriza, se asigna un código y cuando se requiera se llama al comprobante y se le cambia el valor, la fecha o lo que se necesite.

INFORMES AUTOMÁTICOS VÍA E-MAIL



SIIGO, permite al gerente, administrador, contador u otra jefatura que lo requiera, recibir a través de notificaciones vía mail la información de la empresa de manera inmediata, lo que les permitirá tomar decisiones de manera oportuna.

¿Para qué sirve?

Para los casos en que gerente, administrador, contador u otra jefatura necesite tener informes en determinadas fechas, por ejemplo: El gerente comercial quiere saber cada viernes por la tarde las ventas de la semana, el acumulado de cobranza, utilidad, entre otros.

¿Por qué apoya la gestión en su empresa?

Porque de esta manera mejora la comunicación entre las áreas manteniéndolos informados sobre los movimientos que genera la empresa. El responsable programará los envíos a los interesados, mediante una cuenta de correo electrónico.

¿Cómo funciona?

Se definen si los informes son: semanales, mensuales o acumulados, se determina las fechas que se enviarán los informes y se definen los tipos de reportes: ventas, gastos, cuentas por cobrar y pagar, cobranza, utilidad, etc.

SIIGO ADDIN

Es una herramienta de inteligencia de negocios, el cual permite a los gerentes, administradores o contadores contar con la autonomía de poder diseñar reportes e indicadores claves de éxito, para acelerar el conocimiento que debe tener la gerencia sobre el negocio.

SIIGO ADD IN, permite utilizar la potencia de cálculo y las facilidades gráficas de EXCEL para poder analizar dinámicamente todos los resultados de las áreas de su empresa.

SIIGO ADD IN, cuenta con informes, tales como:

1. Comparativos de Informes Financieros por: empresa, periodos, centro de costo, entre otros.
2. Ratios Financieros: razón corriente, prueba ácida, nivel de endeudamiento, capital neto de trabajo, rentabilidad, entre otros.
3. Comparativos de lo presupuestado vs lo ejecutado.
4. Análisis de ventas: por vendedor, cliente, producto, centro de costo, entre otros.
5. Periodos de cobranza clasificados por: cobrador, centro de costo, por cuenta contable, entre otros.
6. Periodos de pagos clasificados por: centro de costo, cuenta contable, ciudad, entre otros.
7. Análisis comparativos y gráficos por: almacén, líneas, grupos y productos.

SIIGO INTELIGENTE

Es una herramienta de Inteligencia de negocios, que permite a los gerentes mediante informes multidimensionales o cubos de decisión, hacer análisis cruzados entre las diferentes variables operativas de una empresa, con el objetivo de obtener indicadores claves que brinden valor a su organización.



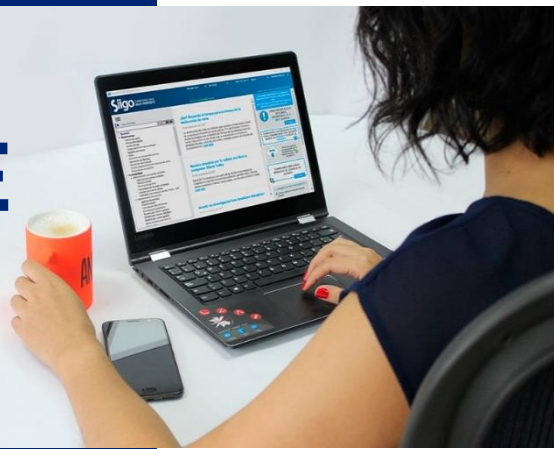
SIIGO Inteligente, le permite:

- Identificar el ranking de los datos más relevantes o los de menor trascendencia. Definir criterios de semaforización mediante 3 colores:
 - Resultados que están de acuerdo a lo estimado
 - Si están fuera del rango
 - Si es una variable que está en estado intermedio
- Diseñar sus propios informes y definir los gráficos que permitan un análisis más rápido y de simple datos (39 modelos de gráficos en 2D y 3D tales como: Pareto, pirámides, columnas y cilindros).
- Exporte la información a formato Excel, Word, HTML, PDF o texto.

SIIGO Inteligente cuenta con 33 reportes y 99 gráficos pre definidos que se pueden combinar entre sí, como son:

- **Modelo Comercial:** Análisis cruzados entre: ventas por cliente — línea — producto por línea, grupos — centro de costos — vendedor, años, semestre, trimestres, meses y días.
- **Modelo de Tesorería:** Análisis cruzados entre: la cobranza y recaudo — cuentas por cobrar — vendedor — cliente — ciudad, años, semestre, trimestres, meses y días.
- **Modelo Financiero:** Análisis cruzados entre: ingresos — egresos - periodos, cuentas de resultados — tipos de cuentas — grupo de cuentas - centro de costos — terceros, años, semestre, trimestres, meses y días.
- **Modelo de Compras:** Análisis cruzados entre: compras — producto por línea, grupo — proveedor — centro de costo, años, semestre, trimestres, meses y días.

¿QUÉ INCLUYE SIIGO?



1. Instalación del programa online.
2. Capacitación.
 - Capacitación online ilimitadas.
 - Capacitación virtual ilimitadas (Canal de Youtube)
3. Garantía permanente de funcionamiento

	Capacitación online	Seguimiento de capacitación	TIEMPO LÍMITE
SESIONES	09	05	3 MESES

Nota:

El cronograma de capacitación se encontrará publicado en nuestra página web www.siigo.com, y será impartido según dicho cronograma de Lunes a Viernes en horario de oficina. La asistencia es obligatoria para todas las etapas, y se tiene un límite de tiempo para terminar el proceso de capacitación, el cual depende de los módulos adquiridos; es indispensable que los asistentes sean las mismas personas que van a ingresar y/o utilizar la información del SIIGO y que tengan conocimientos y bases contables. Si por algún motivo no se puede asistir a la sesión se deberá cancelar con 24 horas de anticipación.

4. Contrato de mantenimiento:

Se ofrece un contrato anual mantenimiento con actualizaciones, cuyo valor corresponde al 15% del costo del sistema adquirido antes de descuentos comerciales. Esta renovación le permitirá contar con los siguientes beneficios:

- **Capacitación Online Ilimitados:** En el presente periodo usted podrá inscribir al personal que crea conveniente a un curso completo de capacitación on-line de SIIGO.
Nota: Contar con conexión a internet y una diadema con doble función (audio y sonido).
- **Capacitación Virtual Ilimitado:** A fin de poder brindar otra alternativa de capacitación y agilizar el conocimiento de nuestro sistema, hemos creado un canal abierto en YouTube, para que nuestros clientes puedan llevar la capacitación según su disponibilidad de tiempo.
- **Servicio de Mantenimiento online:** podrá solicitar hasta dos (02) visitas de mantenimiento al año para resolver dudas o interrogantes que el usuario pudiese tener relacionadas a la operatividad y uso del programa SIIGO, estas visitas tendrán una duración de dos (2) horas cada una.

¿QUÉ INCLUYE SIIGO?

- **Servicio en planta virtual:** Podrá solicitar hasta dos (02) atenciones con una duración de una (01) hora cada uno, para resolver las inquietudes o posibles inconvenientes específicos manifestados por el usuario.
- **Soporte Técnico Ilimitado:** SIIGO del Perú ofrece una garantía permanente del funcionamiento. Si ocurriera algún inconveniente en el programa SIIGO, el área de servicios con el fin de atender con prontitud el inconveniente primero realizará un soporte telefónico o virtual mediante el agente Team Viewer atención de SIIGO del Perú.
- **Servicio Telefónico Ilimitado:** Brindar al usuario asesoría telefónica permanente con la finalidad de aclarar dudas que pudiese tener con respecto al uso y operatividad del sistema SIIGO, de ser necesario y como medida de lo técnicamente viable y como parte de la garantía permanente de funcionamiento, a través de este medio se podrá también atender problemas de índole técnico directamente relacionados al sistema SIIGO.
- **Servicio Vía Internet:** soportetecnico@siigoperu.com.pe .- A través de este medio usted podrá contactar a nuestra coordinadora de servicios para poder solicitar programación de capacitaciones (Online), actualizaciones, nuevas versiones, visitas de mantenimiento, servicios en planta, reuniones administrativas con la Gerencia de Servicio al Cliente. También podrá indicarnos o realizar sus consultas relacionadas al sistema SIIGO.

- **Servicio Team Viewer:** Es un software de comunicaciones, que al recibir la solicitud del usuario, estaremos en capacidad de conectarnos con ustedes para acceder a la información de su equipo y así poderles prestar un servicio directo.

Nota: El software remoto no está incluido dentro de la renovación del contrato de mantenimiento.

- **Actualizaciones:** Las actualizaciones se realizan a los archivos del sistema, dentro de la última versión vigente del programa SIIGO, por soluciones a inconvenientes del programa o actualización de archivos dañados por causas externas al sistema SIIGO.
- **Nuevas versiones:** Constantemente desarrollamos nuevas funcionalidades dentro del programa, ya sea por temas legislativos o sugerencias evaluadas y aceptadas de nuestros clientes.



REQUERIMIENTO TÉCNICO

HARDWARE SERVIDOR

Servidor

Procesador: Core i3 en adelante
Velocidad: 3.40 GHZ en adelante
Memoria: 2GB de RAM como mínimo
Espacio Disco: 26GB en adelante

HARDWARE ESTACIONES

Estación

Procesador: Pentium IV en adelante
Velocidad: 3.40 GHZ en adelante
Memoria: 2GB de RAM como mínimo
Espacio Disco: 15GB en adelante

- Tarjeta Red 100 Mbps
- Desactivación de las opciones de o apagado automático de discos duros y tarjetas de red.
- Se recomienda el uso de Switch (mínimo 10/100) en lugar de Hubs, dejando preferiblemente a las máquinas con el software SIIGO Windows, trabajando en el mismo Switch.
- No hacer cascada de Switch, menos de Hubs.
- No se recomienda el uso de arreglo de discos (RAID) de ningún tipo para el disco donde se encuentre los datos de SIIGO Windows, ya que en esta tecnología lo que predomina es la seguridad sacrificando el desempeño y la velocidad del acceso a los datos.
- Se recomienda que el sistema de cableado de red con su correspondiente Certificación de la Red (Red cableado Categoría 5 en adelante) esto a que SIIGO realiza gran lectura de datos y necesita una perfecta comunicación con el servidor.

REQUERIMIENTO TÉCNICO

REQUERIMIENTOS DE SOFTWARE

SERVIDOR

Windows Server 2003
Windows Server 2008
Windows Server 2012 LINUX
(Emulando File System de Windows,Samba)
solo para almacenamiento de datos

ESTACIÓN

Windows XP
Windows Vista
Windows 7
Windows 8
Windows 10

VERSIONES SISTEMA OPERATIVO

Stater	No aplica
Home Basic / Premium	Sólo ambiente monousuario
Profesional o Superior	Todos los ambientes

Otros sistemas operativos no mencionados aquí
No aplica (MAC OS, Linux, Unix, etc)
Windows 8 - Versión NO profesional
Solo ambiente monousuario

OFFICE

Office 2003
Office 2007
Office 2010
Office 2013

VERSIONES OFFICE

Startet	No aplica
Hogar	Sólo ambiente monousuario
Profesional o Superior	Todos los ambientes

IMPORTANTE: Los requerimientos mencionados son los mínimos para que el sistema Siigo logre ser instalado, tener en cuenta que el rendimiento del equipo para el funcionamiento de Siigo va a depender de la cantidad de usuarios adquiridos y la utilización otros softwares en el equipo.

1. Las versiones Beta (no liberadas formalmente por Microsoft), no aplican para la instalación y uso del sistema ni monousuario ni multiusuario, debido a que son software de prueba de Microsoft para que el cliente decida si los desea o no. Estos sistemas operativos presentan limitantes en la configuración de impresoras, perdida de información e incompatibilidad de trabajo en redes y empleo de recursos compartidos.
2. Las versiones de línea hogar o Home (Windows Vista / Windows 7 / Windows 8 Versión NO profesional), solo aplica para clientes monousuarios, teniendo en cuenta que esta línea no presenta todas las funcionalidades de comunicación con los periféricos de una red completa (tienen restricciones a nivel de integración con servidores configurados en Dominios de Red y no es recomendable para trabajar en ambientes corporativos o de red).
3. Las versiones de línea Profesional (Profesional, Business, Ultimate, Enterprise, Sistemas Operativos Server), son los apropiados para el uso completo de la herramienta SIIGO en cualquiera de sus versiones, debido a que no presentan restricciones de ningún tipo, permiten administración completa de recursos y periféricos sin Inconvenientes.

4. Los Sistemas Operativos diferentes a los productos Microsoft (Linux, Unix, Mac, entre otros), no funcionan con la plataforma de manera directa con el Software SIIGO es necesario que se cuente con un emulador, máquina virtual una partición de disco con Sistema Operativo Windows, para que funcione. Este debe proveerlo el cliente, su administración y uso es responsabilidad del mismo nivel de integración con servidores configurados en dominios de red y no es recomendable para trabajar en ambientes corporativos o de red)
5. Se deben tener en cuenta todas las actualizaciones vigentes de Microsoft (Windows Update y/o Service Packs) Tanto para el Sistema operativo como para Office.
6. Se recomienda utilizar la versión de Office de línea profesional e instalada de manera completa y no personalizada pues SIIGO y su software adicional, necesitan todos los complementos y herramientas para su óptimo uso y desempeño.
7. El software de tipo "FREEWARE" como por ejemplo OpenOffice no aplica ya que con estos no se puede realizar exportación de información desde SIIGO ni a su software adicional.
8. Tener en cuenta que al utilizar un equipo XP como Servidor solo permitirá máximo 10 conexiones simultáneas.
9. Tener en cuenta que los sistemas operativos diferentes a Server no permiten conexiones simultáneas (Terminal Services) a través de acceso remoto).
10. Los Sistemas Operativos para Tablet (Android, Windows RT, iOS, Firefox OS, etc.) no aplican para Siigo Windows.
11. La Instalación se debe realizar siempre con permisos de Administrador de la máquina y previamente se debe bajar al nivel mínimo los permisos IJAC — Control de Cuentas de Usuario.
12. Se sugiere que el equipo servidor sea un equipo de marca y no un compatible.
13. Para otros tipos de Hardware no mencionados aquí no aplica. Ej. Tablets, Equipos Apple, Smartphones, etc
14. Se podrá utilizar una máquina con Windows XP, Windows 7 o Windows 8 como Servidor teniendo en cuenta la siguiente recomendación (para XP debe cumplir con las características mínimas de un Server 2003, para Windows 7 y 8 deberá cumplir con las características mínimas de Server 2008.

IMPRESORAS

Matriz de Punto, Inyección de Tinta, Láser

SIIGO no recomienda un modelo de impresora en específico, el software está diseñado para funcionar con impresoras láser, de inyección y de punto, se debe tener en cuenta que cuando se manejan sistemas operativos de 64 bit y los recién liberados por Microsoft se debe contar con el controlador correcto de las impresoras (en especial los modelos antiguos de punto) pues no van a funcionar correctamente por no tener el controlador indicado.

Siigo | Perú