

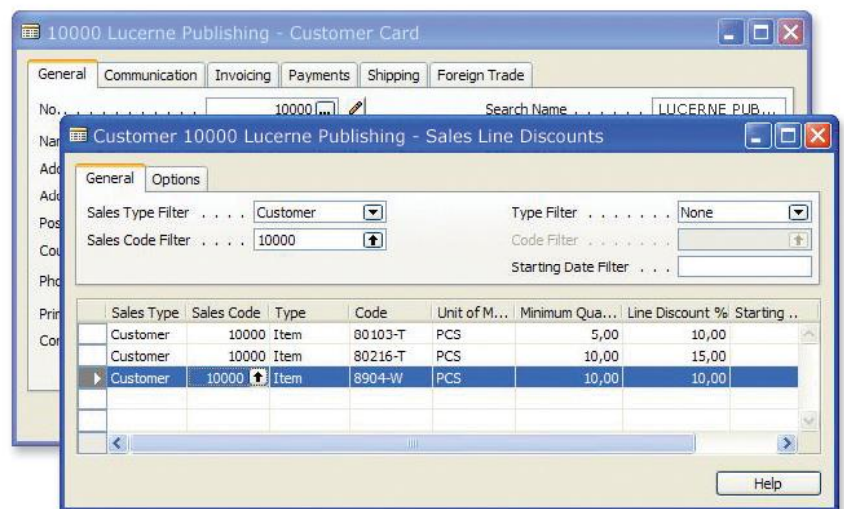
Cobros

Cobros en Microsoft Dynamics NAV 5.0

VENTAJAS:

- Aumente la eficacia del proceso de ventas. Realice un seguimiento de facturas, pagos parciales y automatice los procesos de aprobación de documentos
- Cree mejores relaciones con los clientes. Cree resultados personalizados, amplíe el crédito de los clientes y ofrezca descuentos destinados a clientes preferenciales, todos basados en los análisis realizados a través de las herramientas de business intelligence..
- Reduzca su registro de cobros. Destaque las áreas problemáticas y cuentas de prioridad para mejorar el flujo de caja de su organización.
- Aumente la productividad empresarial. Aumente la eficacia con una interfaz gráfica fácil de utilizar para que los profesionales de finanzas tengan un acceso rápido a la información necesaria más importante a fin de completar eficazmente las tareas más comunes.
- Permita que el conocimiento empresarial aumente las ventas. Haga uso de la cuenta de cliente y el seguimiento de la eficacia de ventas para ayudar a identificar tendencias, planificar estrategias de ventas y administrar cuentas de forma más eficaz.

Optimice la posición del flujo de caja acelerando los procesos de cuentas a cobrar y realizando el seguimiento de las actividades de cobro de los clientes.



Con los registros de cliente detallados, puede especificar términos de pago incluidos los descuentos de ventas que se aplican a los pedidos de ventas a medida que se crean.

Las actividades de cuentas a cobrar no tienen por qué ser difíciles o requerir mucho trabajo. Con los Cobros de Microsoft Dynamics™ NAV, puede administrar a la perfección cuentas de clientes con límites de crédito y revisar fechas, definir criterios de selección y términos de pago considerando de forma individual a los clientes, iniciar y realizar un seguimiento de los prepagos y hacer coincidir los recibos con las facturas de forma automática para eliminar errores y mejorar la coherencia de los procesos.

CARACTERÍSTICAS:

Procesamiento de cobros flexible	Seleccione la forma de aplicar los cobros de los clientes a las facturas. Por ejemplo, utilice el método de liquidación con la factura más antigua o aplique pagos parciales en varias facturas. Personalice y automatice los resultados de los clientes. Cree previsiones que calculen el interés, amorticen las cantidades y creen avisos para los clientes con saldos vencidos. Defina un número ilimitado de términos de cargos financieros incluidos los tipos de interés, los periodos de gracia, los importes mínimos y la divisa, y cree abonos de cargo financieros de forma manual o automática basándose en fechas de vencimiento preestablecidas. Consulte información detallada sobre los cobros antes de realizar el registro contable e invierta fácilmente cualquier registro inexacto con un seguimiento de auditoría completo y exacto.
Capacidades de prepago	Cree y realice un seguimiento de una factura de prepago en un pedido de ventas hasta que el pedido esté facturado por completo para reducir de forma significativa las actualizaciones manuales.
Ventas estándar	Automatice las ventas estándar o repetitivas estableciendo líneas y descuentos de documentos de ventas que se pueden insertar de forma automática en nuevos pedidos y facturas.
Descuentos de facturas de ventas	Defina una gran variedad de términos de descuentos incluidos los descuentos basados en un porcentaje de la venta global y aplíquelos automáticamente a líneas de pedidos individuales. Establezca descuentos de pedidos de ventas en divisas locales y extranjeras.
Gestión de cuentas a cobrar	Establezca una ficha de cuenta para cada uno de los clientes que especifiquen los términos de pago como la divisa, la información sobre impuestos y las fechas de vencimiento de pago. Obtenga información detallada sobre el histórico de ventas de un cliente, su crédito disponible y la dirección de envío o facturación.
Tolerancias de pago y descuento	Establezca un nivel de tolerancia que permita cerrar por completo una factura y movimientos de cobro incluso cuando la factura no se haya pagado por completo. Establezca una tolerancia de descuento de pago para aceptar pagos descontados una vez caducados los términos del descuento.
Proceso internacional de ventas	Dirija negocios internacionales con facilidad. Defina un número ilimitado de divisas para determinar la forma en que se redondean y registran los importes de divisas extranjeras y, a continuación, gestione cuentas en la divisa adecuada. Realice un seguimiento de la viabilidad del negocio mediante los cálculos automáticos de las pérdidas y ganancias por cambio de divisa.
Cálculos personalizados de IVA e impuestos de ventas	Utilice grupos de registro para calcular de forma automática los detalles del impuesto sobre el valor añadido (IVA) y el impuesto de ventas de cada uno de los clientes de modo que pueda enviar fácilmente esta información a las autoridades relevantes.

Para obtener más información sobre Pagos de Microsoft Dynamics NAV, visite www.microsoft.es/dynamics

Este documento se proporciona únicamente a título informativo.

MICROSOFT NO OTORGA NINGUNA GARANTÍA, YA SEA EXPRESA, IMPLÍCITA O PREVISTA POR NORMAS DISPOSITIVAS, CON RESPECTO A LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO.

Microsoft[®]