



## TradeCa - Concepto

TradeCa es una solución modular que contempla la administración integral del proceso de planificación, administración y ejecución de las acciones comerciales de una compañía.

Mediante TradeCa se administra la inversión presupuestada para descuentos y bonificaciones estructurando cada acción comercial según diferentes esquemas dependiendo de las causas o motivos que originen cada movimiento.

TradeCa contempla la participación de las áreas de Planeamiento Estratégico, Trade Marketing, Ventas y Finanzas como actores fundamentales a lo largo de todo el ciclo de generación de acciones comerciales en compañías dedicadas a la venta de productos masivos.

La solución se integra a los sistemas comerciales y contables de la compañía con el fin de ser parte de la administración completa de la organización.



## Módulo Básico para Gestión Operativa

Este modulo cumple las siguientes funciones operativas detalladas a continuación.

- ✓ Seguridad.
- ✓ Workflow de Aprobaciones.
- ✓ Captura de Información Básica del Sistema de Gestión.
- ✓ Administración y Asignación de Presupuestos.
- ✓ Carga de Solicitudes de Notas de Crédito.
- ✓ Controles de Cierres de Reparto.
- ✓ Interfaz para Emisión de Notas de Crédito.
- ✓ Generación de Reportes e Informes.

### ***Seguridad.***

- El sistema proporciona una estructura de perfiles y usuarios, pudiendo asignar las diferentes funciones del sistema a cada uno de los perfiles.
- La única función provista es la asignación de funciones ya que los perfiles se extraen de los grupos de usuarios existentes en el dominio NT en que corre el sistema y los usuarios son los asignados a dichos grupos mediante las funciones de administración de Windows NT.
- Al entrar al sistema se valida el usuario y la clave contra el servidor NT controlador del dominio y se asignan funciones de acuerdo a los grupos a los que pertenezca.

### ***Workflow de Aprobaciones.***

- La solución administra diferentes circuitos de aprobación para cada uno de los objetos formales que es necesario controlar y aprobar.
- Los circuitos se basan en la definición de pasos o puntos de control, donde se especifica un responsable y una condición de firma según las reglas de cada compañía.
- Los responsables o firmantes de estos circuitos se administran bajo niveles por sectores y cargos.
- Se brinda la posibilidad de delegación de firma con una fecha de vigencia.

### ***Captura de Información Básica del Sistema de Gestión.***

- La aplicación trabaja asociadamente con el sistema de gestión de la compañía compartiendo las bases de Clientes y Productos. A través de procesos programados se automatiza la importación de dicha información.
- Adicionalmente se facilita la importación desde el sistema de gestión de las estructuras de ventas con el fin de no duplicar carga de información.
- Todos los cálculos que efectúa el sistema se basan en la facturación de la compañía, información que del mismo modo importa diariamente desde el sistema comercial que se disponga.

### **Administración y Asignación de presupuestos.**

- Enmarca cada acción comercial dentro de presupuestos financieros de inversión propia para cada tipo de acción, dependiendo de la naturaleza de las mismas.
- Administra las estructuras de ventas de la compañía, con el fin de controlar la asignación de cada presupuesto de Inversión.
- Permite la distribución del monto de cada presupuesto dentro de la estructura jerárquica de ventas generando topes y controles desagregados.
- Admite la coexistencia de más de un presupuesto del mismo tipo y de diferentes períodos abiertos en un mismo momento.
- Conserva las distintas versiones de presupuesto que se generen durante cada periodo permitiendo mantener información de control y auditoría sobre los cambios producidos históricamente.
- Se posibilita la ampliación de montos de presupuesto con el fin de adaptarse a la estrategia en períodos en curso.
- Contempla el cierre manual de presupuestos ante la necesidad de impedir operaciones en las líneas ya concluidas.

Item	Inv.	Ejec.	Comp.	Saldo
<b>PRESUPUESTOS 200705</b>	<b>11,577,106.00</b>	<b>0.00</b>	<b>7,968.58</b>	<b>11,569,137.42</b>
200705 - PROMOTED PRICE	1,777,106.00	0.00	7,821.67	1,769,284.33
Categoría Bi	500,000.00	0.00	0.00	500,000.00
Categoría Co	350,000.00	0.00	0.00	350,000.00
Categoría Be	400,000.00	0.00	0.00	400,000.00
Categoría Dr	250,000.00	0.00	7,821.67	242,178.33
200705 - R. PRICE	200,000.00	0.00	0.00	200,000.00
200705 - WRITTE OFF	1,200,000.00	0.00	0.00	1,200,000.00
200705 - R. PRICE MAYORISTAS	600,000.00	0.00	0.00	600,000.00
200705 - R. PRICE SUPERMERCADOS	6,000,000.00	0.00	0.00	6,000,000.00
200705 - ENYASADOS	600,000.00	0.00	0.00	600,000.00
200705 - PROMO CONSUMER	1,200,000.00	0.00	146.91	1,199,853.09

### ***Carga de Solicitudes de Notas de Crédito.***

- La solución permite generar solicitudes de notas de crédito en base a facturación o por descuentos compulsivos, en todos los casos mediante la asociación a presupuestos según la causa de bonificación.
- Este segmento permite a los vendedores generar manualmente solicitudes de nota de crédito de un cliente. Se selecciona el cliente desde la base de datos central de la compañía, se define la causa de bonificación (la cual se asocia a un presupuesto) y se determina para que fechas de facturación corresponderá dicha bonificación o bien para que período presupuestario en el caso de las operaciones de monto fijo no asociadas a facturas.
- En los casos de notas relacionadas a la facturación se prevé un modulo que permite filtrar facturas específicas, clase de productos, marcas o bien presentaciones específicas afectadas a la bonificación. Una vez armado el conjunto de ítem de facturas correspondiente se permite la asignación de un porcentaje de bonificación general, por clase de producto o bien un monto fijo de facturación.
- En cada generación de nota de crédito se valida que no se esté bonificando el ítem de factura nuevamente con la misma causa.
- Controla presupuesto ante ingreso de cada solicitud. Los montos de la bonificación son contrastados con el presupuesto asignado al vendedor responsable o a sus inmediatos superiores según el nivel de desagregación del monto presupuestado.

### ***Controles de Cierre de Reparto.***

- Con el fin de no generar bonificaciones por ventas que definitivamente no fueron ejecutadas por devolución de mercadería, la solución realiza procesos de importación y exportación de información del sistema de gestión que permiten contemplar devoluciones de los clientes.
- La aplicación configurar definir por cada tipo de acción comercial si restringe la emisión de solicitudes ante casas de facturas sin repartos cerrados o no.

### ***Interfaz para Emisión de Notas de Crédito.***

- Este módulo permite la transmisión de las solicitudes administradas por la aplicación al sistema de gestión de la compañía con el fin de contabilizar, ejecutar el documento y/o actualizar la cuenta corriente de cada cliente.
- El envío de solicitudes puede efectuarse individualmente por tipo de acción comercial, y permitirá en ciertos casos la agrupación de solicitudes

de un mismo cliente y una misma causa con el fin de minimizar la cantidad de documentos a generar en el sistema contable.

***Emisión de Informes.***

- El sistema prevé diferentes reportes para la extracción de la totalidad de información disponible en el sistema.
- Los informes actualmente disponibles son los siguientes:
  - Bonificaciones por Solicitudes de NC.
  - Presupuestado Vs. Consumido.
  - Pendientes de Emisión para Provisión.
- Adicionalmente se podrían incorporar informes basadas en tecnología OLAP para visualizar cubos de información consolidada.

## Módulos de Gestión Comercial

A través de sus módulos de acciones comerciales, TradeCa permite la administración de las diferentes estrategias de bonificación y descuentos de la compañía.

De acuerdo a la naturaleza y la tipología de los diferentes motivos de descuento o bonificación, el sistema brinda una serie de módulos que enmarcan las acciones de una compañía.

Existen tres módulos que permiten planificar y administrar estructuralmente las acciones comerciales dentro de un marco de control y automatización total.

Exceptuando el caso de descuentos por causas excepcionales, no planificadas o fuera de un contexto estratégico – que se resuelven mediante “Operaciones Puntuales” a cargar manualmente dentro de la herramienta -, se brindan comercialmente los módulos de:

- Acuerdos Estratégicos a Largo Plazo.
- Pautas Presupuestarias y Negociaciones con Clientes.
- Administración de Concursos y Promociones.



## Acuerdos Estratégicos a Largo Plazo

Este módulo administra los acuerdos comerciales de descuentos con los principales clientes de la compañía generalmente englobados en una vigencia anual o semestral de modo que la compañía se asegure una estrategia de comercialización en el tiempo.

Se adiciona al Módulo de Gestión Operativa, e incluye las siguientes funciones:

- ✓ Administración de Acuerdos Estratégicos.
- ✓ Prorrogas de Acuerdos Estratégicos.
- ✓ Aprobación de Acuerdos Estratégicos y Prorrogas.
- ✓ Generación de Solicitudes de Bonificación por Acuerdos Estratégicos.
- ✓ Reportes e Informes Específicos.

### ***Administración de Acuerdos Estratégicos.***

- Los acuerdos se enmarcan dentro de una vigencia determinada y permite la definición del Cliente principal y clientes adicionales para los casos donde el acuerdo se realiza en forma conjunta por dos o más clientes.
- La herramienta permite la definición de múltiples causas de bonificación donde para cada una de ellas se especifica:
  - Frecuencia de Bonificación (mensual, bimestral, semestral, anual).
  - Grupos de Productos sujetos a dicha Bonificación.
  - Condiciones de Bonificación: por Volumen y/o por facturación, permitiendo compararlos de manera absoluta en el mismo periodo o de manera comparativa respecto de otro periodo de años anteriores.
  - Excepciones de Bonificación por lapsos de tiempo.
- Los grupos de productos a bonificar por cada causa de acuerdo se administran en vistas de productos en base a múltiples criterios de selección de productos.

### ***Prorrogas de Acuerdos Estratégicos.***

- Con el fin de continuar la liquidación de acuerdos cuya renovación aún no ha sido formalizada con el cliente, el sistema administra prorrogas de acuerdos comerciales.
- Ante la formalización de un nuevo acuerdo, el sistema permitirá liquidar eventuales diferencias respecto a posibles liquidaciones que se hayan efectuado por el acuerdo anterior prorrogado.

### ***Aprobación de Acuerdos Comerciales.***

- Los acuerdos comerciales pueden asociarse a un circuito de aprobación que permitirá fijar responsables de control y firma, que activen o no cada acuerdo.
- Cada paso del circuito de aprobación podrá condicionarse a la firma de un responsable teniendo en cuenta el Canal del Cliente o el Monto del Acuerdo a fin de agilizar el proceso.
- La solución permite a perfiles determinados (Jefes, supervisores etc.), modificar el estado de solicitudes que ya han sido aprobadas y que por diversas causas deberían ser modificadas o no emitirse.

### ***Generación de Solicitudes de Bonificación por Acuerdos Estratégicos***

- El elemento principal de este módulo consiste en el proceso de generación de notas de crédito-débito a partir de los acuerdos comerciales y generación de datos de provisión a partir de acuerdos comerciales.
- Las provisiones de acuerdo, permitirán efectuar pseudo-liquidaciones a fin de contar con información para el devengamiento de montos de descuentos tomando causas de acuerdos que a un momento dado no se hayan liquidado.
- Estos procesos son administrados por los usuarios de finanzas a través de órdenes de proceso planificadas, y contemplan toda la lógica necesaria para transformar según corresponda cada elemento del acuerdo comercial en una solicitud de nota de crédito que luego continuará el camino hasta su emisión de la misma manera que las solicitudes de bonificaciones generadas manualmente.

### ***Generación de Solicitudes de Bonificación por Acuerdos Estratégicos***

- Reporte de Información de Acuerdos Comerciales
- Bonificaciones de Acuerdos Comerciales
- Informe de Provisión de Acuerdos Comerciales

## **Pautas Presupuestarias y Negociaciones**

TradeCa administra Pautas Presupuestarias, las cuales consisten en definiciones comerciales efectuadas previas al comienzo de un periodo presupuestario y donde se enmarcan los topes de negociaciones posibles por cada una de las categorías de productos de la compañía.

Estas pautas permitirán al sector de ventas generar negociaciones con clientes enmarcadas dentro de máximos admitidos por la compañía. En los casos que una negociación supere los topes de una pauta se podrá establecer un circuito de aprobación que obligue a la firma de los responsables que corresponda.

Se adiciona al Módulo de Gestión Operativa, e incluye las siguientes funciones:

- ✓ Administración de Pautas Presupuestarias.
- ✓ Aprobación de Pautas Presupuestarias.
- ✓ Carga de Negociaciones en base a Pautas.
- ✓ Aprobación de Negociaciones fuera de Pautas.
- ✓ Generación de Solicitudes de Bonificación en base a Negociaciones.
- ✓ Reportes e Informes Específicos.

### ***Administración de Pautas Presupuestarias.***

- Las pautas se enmarcan dentro de un período presupuestario y se consideran una desagregación de los montos en presupuestos.
- Se permiten pautas con vigencias menores a un período y estas vigencias pueden modificarse a fin de corregir la estratégica ante eventuales cambios en medio de un período.
- La pauta puede definir topes y márgenes de negociación por categoría de productos, marcas, segmentos, o bien por un canal cliente, una región, o cualquier otra característica de los clientes; y siempre corresponden a un motivo o causa de bonificación.
- Los cálculos teóricos de inversión se calculan en base a los objetivos de venta que tenga cada uno de los clientes involucrados.

### ***Carga de Negociaciones en base a Pautas.***

- Las negociaciones que el sector comercial efectúa con sus clientes en determinadas causas estarán pautadas por la compañía, por lo que TradeCa permite la carga de estas acciones relacionadas a pautas establecidas.

- Para los casos de negociaciones que excedan los porcentajes de descuento de la pauta bajo la que se efectuó, el sistema contempla un circuito de aprobación manual que permita a los responsables confirmar la acción y continuar con la emisión de la bonificación.
- La carga de negociaciones permite al sector financiero - en el transcurso del período - ir chequeando el consumo presupuestario antes de que se ejecuten los descuentos, y poder alertar o corregir eventuales situaciones indeseables o inesperadas.

***Generación de Solicitudes de Bonificación en base a Negociaciones.***

- Consiste en el proceso de generación de notas de crédito-débito a partir de las negociaciones generadas por el sector comercial.
- Una vez finalizado el período de la negociación se podrá liquidar el descuento acordado a través de un proceso automático.
- Estos procesos son administrados por los usuarios de finanzas a través de órdenes de proceso planificadas, y contemplan toda la lógica necesaria para transformar según corresponda cada negociación en una solicitud de nota de crédito.

## Promociones, Concursos y Ofertas

Este módulo permite la administración de promociones y concursos tendientes a generar descuentos sobre la facturación de clientes con el fin de acompañar estrategias comerciales de la compañía.

Estas acciones pueden relacionarse a la necesidad de efectuar descuentos fijos a un canal determinado para reducir los precios de lista, o bien con la necesidad de promocionar ciertos productos en etapa de lanzamiento o efectuar acciones más complejas como el empuje de venta de ciertos productos rentables basados en la venta de productos con mucha liquidez pero menor rentabilidad.

Se adiciona al Módulo de Gestión Operativa, e incluye las siguientes funciones:

- ✓ Administración de Promociones y Concursos.
- ✓ Aprobación de Promociones y Concursos.
- ✓ Generación de Solicitudes de Bonificación en base a Promociones y Concursos.
- ✓ Reportes e Informes Específicos.

### ***Administración de Promociones y Concursos.***

- Tal como las pautas presupuestarias, tienen una vigencia, se enmarcan dentro de una causa de bonificación y pueden referirse a un canal completo, a un cliente específico o bien a un grupo particular de clientes.
- Esta acción se puede aplicar a productos de una categoría e incluso restringirse por sub-categoría, tipo de producto, marca, sabor o presentación.
- La herramienta permite la configuración de promociones basadas en bonificaciones fijas y/o bonificaciones condicionales que dependan de un determinado cumplimiento sobre objetivos de venta basado en volumen, monto facturado o tasa de monto por kilo facturado.
- Permite la configuración de condiciones que dependan de la venta de otros productos que los que están bonificando, permitiendo de esta manera el apalancamiento en la venta de productos.
- Los concursos y promociones compartirán asignación presupuestaria con las pautas comerciales, por lo que al generarse una acción se debe reservar la porción de presupuesto correspondiente.

### ***Generación de Solicitudes de Bonificación en base a Promociones y Concursos.***

- Consiste en el proceso de generación de notas de crédito-débito a partir de promociones y concursos.
- Una vez vencidas las promociones, el sistema automáticamente efectuará los cálculos para determinar el nivel de cumplimiento de cada cliente involucrado y procederá a la generación de solicitudes de bonificación.