Generar reporte de pronóstico de cobranza de clientes

Fuente original: Siigo Aspel

> **Videos del tutorial**
>
> **YouTube video player**
> https://www.youtube.com/watch?v=2MHgwZg5REE

ID del tutorial: SATA-SAE-074336

Generar reporte de pronóstico de cobranza de clientes te permite anticipar los cobros pendientes de tus clientes al mostrar qué documentos están por vencer o ya vencieron. Este reporte es útil para planear mejor tu cobranza, priorizar a quién contactar primero y mantener un mayor control sobre tus cuentas por cobrar, ayudándote a organizar tus ingresos de forma clara y sencilla.

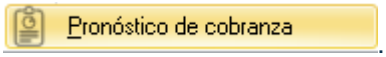
A continuación realiza lo siguiente:

1. Accede a la ruta.

Para ello, ingresas desde la ruta: **menú Clientes**, despliegas el submenú de **Reportes de clientes**



, seleccionas **Cobranza** y das clic en el ícono **Pronóstico de cobranza**

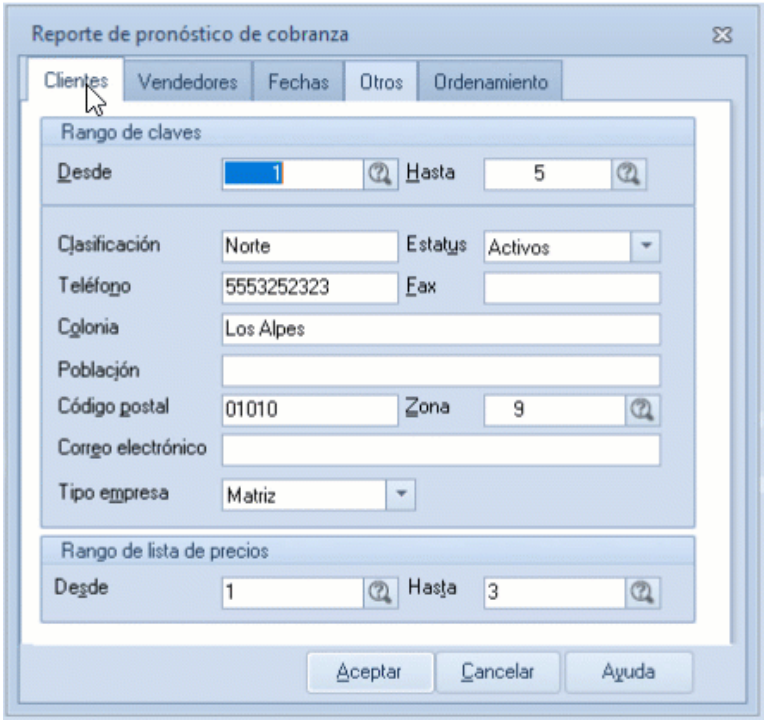


.



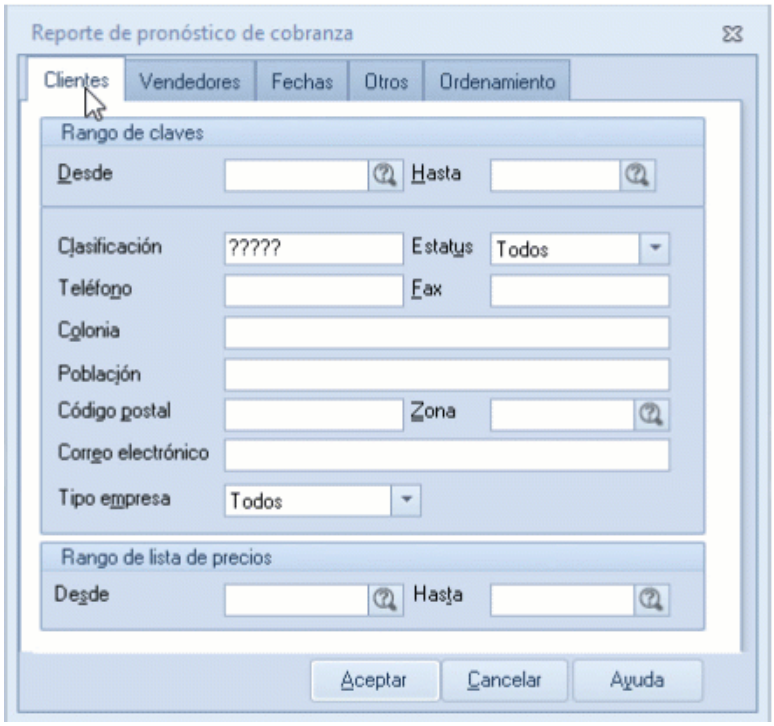
2. Aplica los filtros disponibles.

Al ingresar encontrarás las siguientes opciones de filtrado:



Pestaña Clientes.

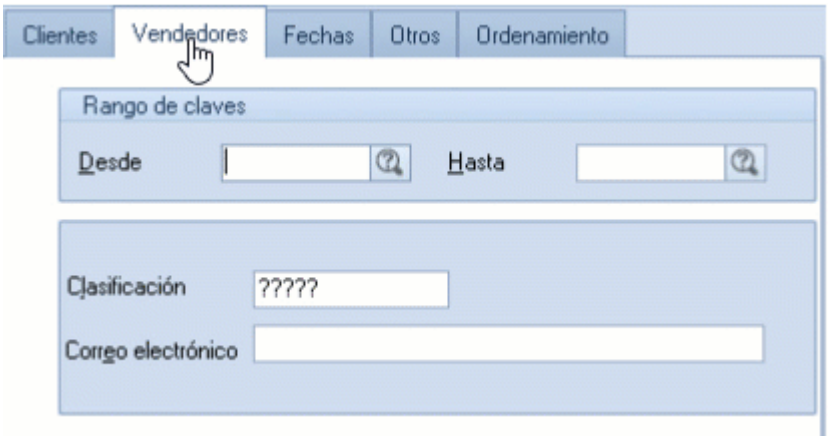
- **Rango de claves.**



- **Desde / Hasta:** indica el rango de las claves que serán tomadas en cuenta en el reporte.
- **Clasificación:** utiliza este campo para filtrar la información de ciertos clientes que tengan asignada una clasificación en particular.
- **Datos generales:** los campos teléfono, fax, colonia, población, código postal y correo electrónico son información específica del cliente, que se mostrará al momento de emitir el reporte.
- **Estatus:** elige esta opción si deseas ver únicamente los clientes activos, suspendidos, morosos o todos.

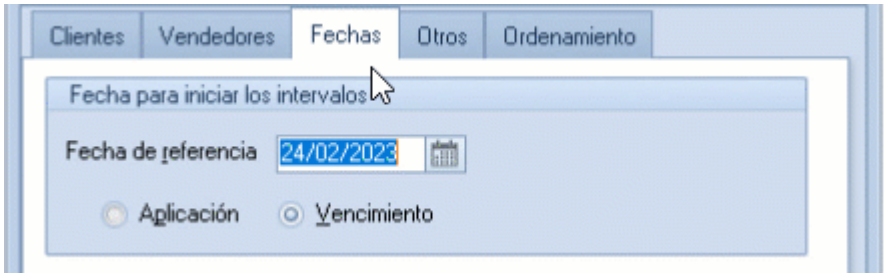
- **Zona:** te facilita la obtención de cierta información, considerando para el filtro una zona en particular.
- **Tipo de empresa:** selecciona la opción que representa al cliente, como matriz, sucursal o ambas.

Pestaña Vendedores.



- **Desde/Hasta:** indica el rango de vendedores asignados al cliente; este dato no se mostrará en pantalla.
- **Clasificación:** elige la zona a la que se encuentra asignado el vendedor. Por omisión se incluyen cinco caracteres ”?????”, lo cual significa que se incluirán todos los registros.
- **Correo electrónico:** ingresa la cuenta de correo correspondiente.

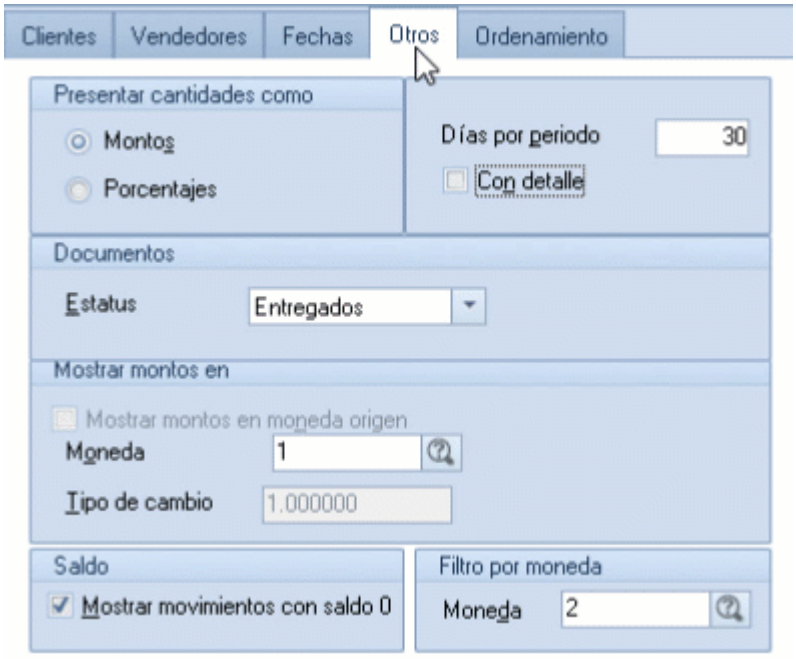
Pestaña Fechas.



Fecha para iniciar los intervalos.

- **Fecha de referencia:** selecciona el día de referencia e indica si será por aplicación o vencimiento.

Pestaña Otros.



Presentar cantidades como.

- **Montos/Porcentajes:** define cómo se presentarán los resultados del reporte.
- **Días por período:** establece el número de días en que se van a dividir los períodos de cobranza, mediante intervalos de tiempo, por omisión, el sistema define 30 días.
- **Con detalle:** activa esta casilla si quieres imprimir el reporte con el desglose.

Documentos.

- **Estatus:** filtra los documentos por estado, como todos, entregados o no entregados.

Mostrar montos en.

- **Mostrar montos en moneda origen:** al habilitar esta opción, las cantidades aparecerán en la moneda definida por omisión. Por ejemplo, pesos.
- **Moneda:** al elegir la clave de la moneda, los saldos serán expresados en el tipo de moneda seleccionada, independiente de la del registro de los documentos.
- **Tipo de cambio:** muestra el valor asignado a la moneda, pero es posible que selecciones uno diferente al capturarlo en el campo de forma directa.

Saldo.

- **Mostrar movimientos con saldo 0:** habilita esta casilla cuando requieras incluir aquellos saldos con abonos aplicados hasta la fecha de corte en el reporte.

Filtro por moneda.

- **Moneda:** si el sistema trabaja con multimoneda, podrás elegir que se muestren solo aquellos movimientos que están en el tipo de moneda que elijas.

Pestaña Ordenamiento.

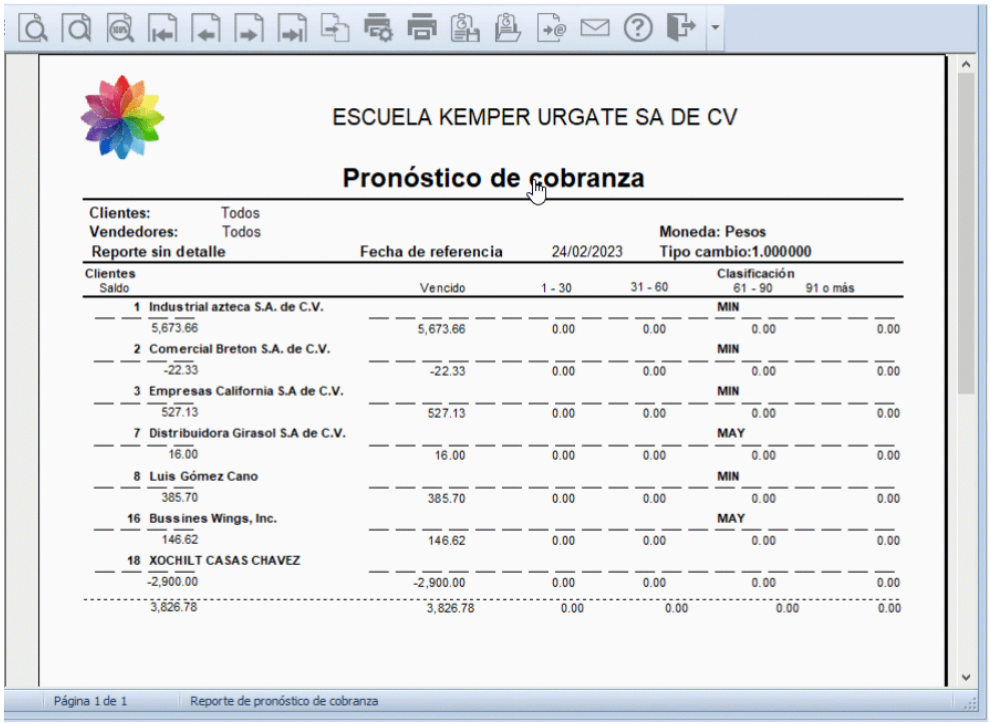
Selecciona el campo o la columna por la que deseas ordenar el reporte.



- **Ordenar por:** por omisión, el sistema ordena los datos de manera ascendente, pero puedes cambiar la opción. Al configurar o utilizar este campo, se activará otro valor de ordenamiento.
- **Luego por:** selecciona un segundo factor para ordenar el reporte.

3. Genera y revisa el reporte.

Al completar los filtros, das clic en el botón **Aceptar**  y el sistema te mostrará en pantalla la presentación preliminar del informe.



ESCUELA KEMPER URGATE SA DE CV

Pronóstico de cobranza

Clientes: Todos
Vendedores: Todos
Reporte sin detalle — Fecha de referencia 24/02/2023 — Moneda: Pesos — Tipo cambio:1.000000

Clientes / Saldo	Vencido	1 - 30	31 - 60	Clasificación 61 - 90	91 o más
1 Industrial azteca S.A. de C.V.				MIN	
5,673.66	5,673.66	0.00	0.00	0.00	0.00
2 Comercial Breton S.A. de C.V.				MIN	
-22.33	-22.33	0.00	0.00	0.00	0.00
3 Empresas California S.A de C.V.				MIN	
527.13	527.13	0.00	0.00	0.00	0.00
7 Distribuidora Girasol S.A de C.V.				MAY	
16.00	16.00	0.00	0.00	0.00	0.00
8 Luis Gómez Cano				MIN	
385.70	385.70	0.00	0.00	0.00	0.00
16 Bussines Wings, Inc.				MAY	
146.62	146.62	0.00	0.00	0.00	0.00
18 XOCHILT CASAS CHAVEZ					
-2,900.00	-2,900.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3,826.78	3,826.78	0.00	0.00	0.00	0.00

¡Buen trabajo! Ahora estás listo para generar reporte de pronóstico de cobranza de clientes.

¿Necesitas ayuda con este proceso?

Consultoría, soporte y capacitación en sistemas Aspel.

satasistemas.com

SATA · satasistemas.com