

# Atecresa, más de 25 años ofreciendo software de TPV y gestión a las Pymes Canarias



Los programas de gestión y TPV dotan al usuario de una serie de herramientas que agilizan aspectos tan elementales como el "stock". /EL DÍA

## ■ EL DÍA, S/C de Tenerife

Atecresa es una empresa de servicios informáticos que oferta software de gestión a las Pymes y en general a empresas o comercios de venta al público y oficinas de venta al por mayor. Empezó hace 25 años como representante en exclusiva para la marca Sharp, una de las más prestigiosas dentro del panorama internacional en cajas registradoras y terminales punto de venta (TPV). A comienzos de los noventa, Atecresa observa los primeros indicios de cambio empresarial en la Isla y cómo algunos mostradores canarios sustituyen sus cajas registradoras por ordenadores. A partir de entonces, deciden acometer un ambicioso y novedoso proyecto: incorporar a sus servicios el diseño de un software de gestión, una aplicación de terminal punto de venta de diseño propio, tomando como punto de partida su dilatada experiencia en

el sector.

La primera aplicación se hizo en el sistema operativo MsDos, siendo de las pioneras en toda España, hasta el actual en entorno Windows con unas bases de datos cliente-servidor, mucho más potentes y rápidas.

Son muchas las ventajas que la informatización de los mostradores ofrece a los comerciantes. Los programas de gestión y TPV dotan al usuario de una serie de herramientas que agilizan aspectos tan elementales como el "stock", las ventas por artículos, el arqueo, y le per-

*La primera aplicación, pionera en España, se realizó en el sistema operativo MsDos*

miten conocer la diferencia entre el arqueo real y lo que la caja indica que se ha vendido. Con la simple pulsación de una tecla del ordenador, éste puede conocer, entre otras cuestiones, el "stock" real del que dispone, valorado a precio de coste o a precio de coste medio, comprobar exactamente cuánto dinero debe a sus proveedores y cuándo ha de ser pagado en cada período, cuánto le deben sus clientes, o las tendencias específicas de cada sector y de la clientela.

### El servicio añadido

Existen numerosos TPVs en el mercado, de diversas calidades, precios y usos. El demandante debe elegir entre una amplia oferta, que va desde aquellos programas de venta en tiendas especializadas, con altísima calidad y elevado costo, aunque por lo general de uso muy com-

plejo, hasta otros muy baratos, de venta en quioscos. A nivel de usuario, cualquier comerciante autodidacta en temática informática podría instalar un programa en su negocio, pero la cuestión no es la calidad del programa o su instalación. El problema es su utilización, ya que generalmente el usuario no sabe sacarle el máximo rendimiento, bien porque utiliza un ínfimo porcentaje de su potencial aplicabilidad, bien porque elige un programa poco adecuado a las necesidades del negocio.

Lo que realmente distingue a Atecresa del resto del mercado no es el diseño de un software de gestión propio, sino el servicio añadido. Atecresa se ha propuesto satisfacer las dos dimensiones requeridas por cualquier comercio. Es lo que en términos técnicos se denomina "back office", es decir, la gestión realizada detrás de la oficina y "front office", que es el TPV uti-

lizado por el dependiente en el mostrador. Ello le ha proporcionado cierta ventaja competitiva y le posiciona como uno de los programas más vendidos en la Isla. Actualmente hay más de 1.000 licencias instaladas.

El servicio incluye la personalización del programa desde una especie de feedback entre cliente e informático. Es el propio cliente quien indica al programador aspectos mejorables del mismo, elementos simplificables, etcétera y esto permite a sus diseñadores su actualización y mejora periódica.

### Fiabilidad

Atecresa ofrece un servicio de resolución de problemas en el acto y sin necesidad de desplazarse al punto de venta, ya que sus técnicos pueden tutelar a los clientes y hacer uso de sus ordenadores como si operasen "in situ". Ello, obviamente, previa autorización del comerciante y al amparo de la Ley de Protección de Datos.

Recientemente han estrenado una nueva versión que garantiza la máxima seguridad al empresario, ya que todos los puntos de venta operan con bases de datos propias, pero a la vez están conectadas entre sí, permitiendo conocer todos los movimientos que se producen en los diversos puntos. De este modo, todos los puntos de venta conocen en cada instante las gestiones de compras, transacciones, ventas, entregas a cuenta, saldos de clientes y especialmente, el "stock" de los restantes. También les permite estar al tanto de cualquier cambio de precio, pedido, traspaso, alta de nuevos artículos, etcétera, evitando duplicar tareas, ya que el trabajo que se realiza en cada una de las sedes es aprovechado por los demás. A su vez, este sistema evita la pérdida de datos, pues al estar conectadas todas las bases de datos, ante cualquier inconveniente, basta con copiar otro Terminal y todo seguirá como antes.

Además de estas prestaciones, el programa contempla la conexión a todo tipo de periféricos: balanzas para artículos de pesaje, escáner para leer códigos de barras, impresoras de todo tipo, tickets, facturas, dispositivos portátiles para autoventa y pre-venta. Contempla además la opción de envío inmediato de mensajes a móviles ante cualquier evento. También está adaptado para el envío de factura digital ó E-Factura, con posibilidad de firma digital.