UniqSuite ERP
Contabilidad y gestión para PYMES

FERRETERÍAS Y DISTRIBUIDORAS DE FERRETERÍA

Cada tornillo contado, cada cliente con su precio.

Caja rápida POS con apertura y cierre de caja, niveles de precio, proformas, crédito y cartera, kárdex valorado, contabilidad NIIF y SRI en un solo sistema.

> ¿Cuánta plata tiene parada en la percha y cuánta en la calle, fiada?
> **Con UniqSuite ERP lo sabe hoy mismo.**

Acompaña al demo **Ferretería La Escuadra** (1.500 productos con código de barras, venta a maestros de obra, contratistas y constructoras; ejercicio 2025 cerrado y 2026 en curso).

www.uniqsuite-erp.com · **info@uniqsuite-erp.com** · **+593-5414923** · Ecuador

DESCUBRA

Miles de productos, cientos de clientes, un solo control

Una ferretería vive de los detalles: miles de códigos, el mismo martillo a cuatro precios distintos según quién lo compre, el maestro que paga a 30 días, la constructora que paga a 60 y retiene, el proveedor que mandó 48 cajas cuando la factura dice 50. Si esos datos viven en la memoria del vendedor, en un cuaderno de fiados y en la oficina del contador, el negocio se maneja «a ojo».

UniqSuite ERP junta el mostrador, la bodega, la cartera y la contabilidad en un mismo lugar. Cada proforma, factura, recepción de mercadería y cobro se registra una sola vez: el precio sale de la lista del cliente, la existencia se actualiza en el **kárdex**, la deuda queda en la **cartera** y el asiento contable lo genera el sistema.

Le permite que:

- Cobre en el mostrador con la **caja rápida POS** y cierre cada caja con su arqueo
- Venda a cada cliente con **su nivel de precio**, sin escribir precios a mano
- Sepa cuánto tiene **en percha, al costo**, producto por producto
- Controle el **crédito**: quién debe, cuánto y desde cuándo
- Reciba la mercadería **contra la factura** del proveedor y reclame lo que falta
- Busque, etiquete y cuente con **código de barras**
- Cumpla con el **SRI**: retenciones emitidas y recibidas, ATS y borrador del 104

Módulos que trabajan juntos

Inventarios	Catálogo por grupo, subgrupo y marca, listas de precios, kárdex al costo promedio, toma física
Caja · POS	Venta de mostrador, apertura y cierre de caja con arqueo
Ventas · CxC	Proformas, facturas a crédito, cobros con retención, cartera por antigüedad
Compras · CxP	Facturas de proveedores, recepción en bodega, retenciones, pagos
Bancos	Depósitos, cheques, conciliación
Contabilidad	Plan de cuentas NIIF, centros de costo, estados financieros
Recursos Humanos	Vendedores y bodegueros, roles de pago, IESS
Activos Fijos	Vehículo de reparto, perchas, equipos

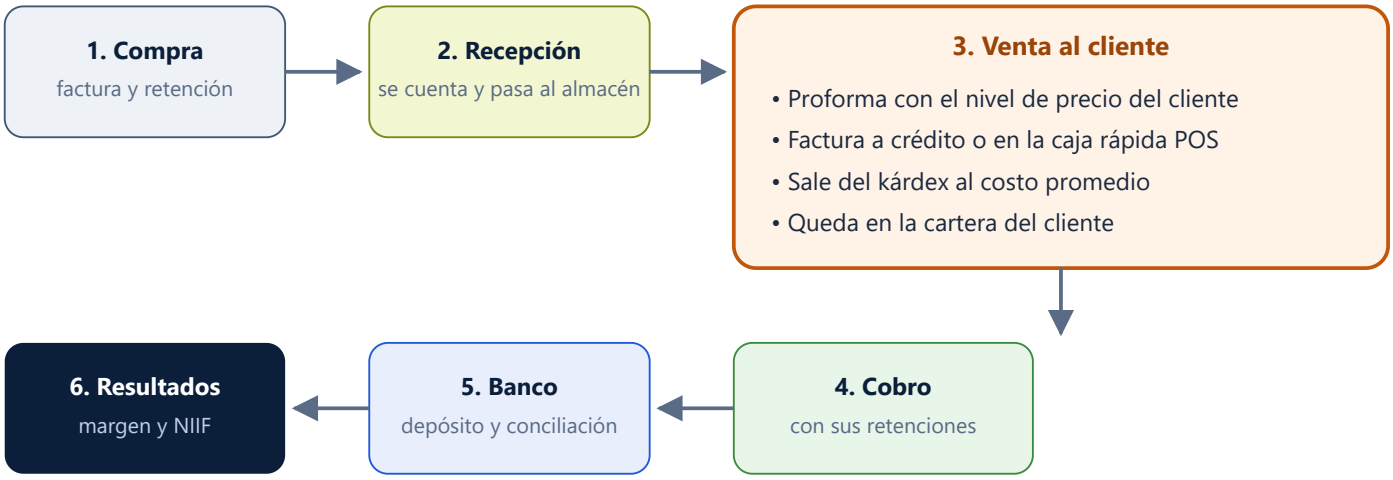
¿Y esto para qué me sirve a mí?

Para dejar de depender de la memoria de un vendedor o de un cuaderno de fiados. Usted decide con números del mismo día: qué reponer, a quién dejar de fiar, qué línea le deja margen y cuánto dinero tiene inmovilizado en bodega.

CÓMO FUNCIONA

Del camión del proveedor al cobro de la factura

El corazón de una ferretería es la mercadería: entra por la recepción, se guarda en el almacén con su costo y sale con el precio de cada cliente. Usted solo registra los documentos de siempre; el sistema mueve el kárdex, la cartera y la contabilidad a la vez.



Cada paso genera su asiento contable automáticamente.

Se registra una vez

La factura descuenta la existencia, carga la cartera del cliente y genera el asiento con el costo de ventas. Nadie digita dos veces.

Tres libros que cuadran

Kárdex valorado contra inventarios del mayor, cartera contra la cuenta de clientes, banco contra el estado de cuenta. El sistema le dice si algo no cuadra.

Lo que llega, se cuenta

La mercadería entra a una bodega de recepción; se cuenta contra la factura y recién pasa al almacén. Lo que falta se reclama al proveedor.

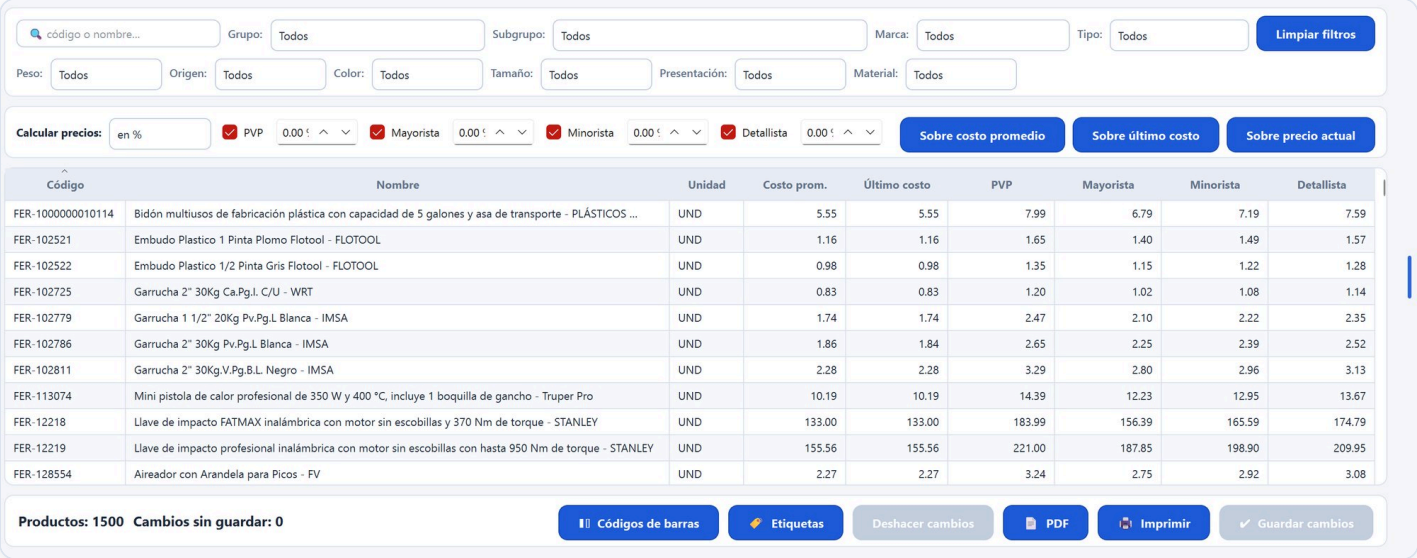
¿Y esto para qué me sirve a mí?

Su gente sigue haciendo lo de siempre —recibir, despachar, facturar, cobrar— y usted obtiene, sin trabajo extra, el inventario valorado, la cartera al día y la contabilidad lista para el contador.

INVENTARIOS › LISTA DE PRECIOS

Un producto, cuatro precios, cero errores

«¿A cuánto le vendo este taladro al maestro y a cuánto a la constructora?»



Código	Nombre	Unidad	Costo prom.	Último costo	PVP	Mayorista	Minorista	Detallista
FER-1000000010114	Bidón multiusos de fabricación plástica con capacidad de 5 galones y asa de transporte - PLÁSTICOS ...	UND	5.55	5.55	7.99	6.79	7.19	7.59
FER-102521	Embudo Plastico 1 Pinta Plomo Flotool - FLOTOOL	UND	1.16	1.16	1.65	1.40	1.49	1.57
FER-102522	Embudo Plastico 1/2 Pinta Gris Flotool - FLOTOOL	UND	0.98	0.98	1.35	1.15	1.22	1.28
FER-102725	Garrucha 2" 30Kg Ca.Pg.l. C/U - WRT	UND	0.83	0.83	1.20	1.02	1.08	1.14
FER-102779	Garrucha 1 1/2" 20Kg Pv.Pg.L Blanca - IMSA	UND	1.74	1.74	2.47	2.10	2.22	2.35
FER-102786	Garrucha 2" 30Kg Pv.Pg.L Blanca - IMSA	UND	1.86	1.84	2.65	2.25	2.39	2.52
FER-102811	Garrucha 2" 30Kg.V.Pg.B.L. Negro - IMSA	UND	2.28	2.28	3.29	2.80	2.96	3.13
FER-113074	Mini pistola de calor profesional de 350 W y 400 °C, incluye 1 boquilla de gancho - Truper Pro	UND	10.19	10.19	14.39	12.23	12.95	13.67
FER-12218	Llave de impacto FATMAX inalámbrica con motor sin escobillas y 370 Nm de torque - STANLEY	UND	133.00	133.00	183.99	156.39	165.59	174.79
FER-12219	Llave de impacto profesional inalámbrica con motor sin escobillas con hasta 950 Nm de torque - STANLEY	UND	155.56	155.56	221.00	187.85	198.90	209.95
FER-128554	Aireador con Arandela para Picos - FV	UND	2.27	2.27	3.24	2.75	2.92	3.08

Pantalla real del demo: 1.500 productos con su costo promedio, su último costo y los cuatro niveles de precio, filtrables por grupo, subgrupo, marca, presentación o material.

- **Cuatro niveles**: P.V.P. para el consumidor final, Detallista para el maestro de obra, Minorista para el contratista y Mayorista para la constructora o el ferretero que le compra a usted.
- Cada cliente tiene su nivel en la ficha: la proforma y la factura lo toman solas.
- **Recalcule en bloque**: suba un porcentaje sobre el costo promedio, el último costo o el precio actual, a un grupo, una marca o todo el catálogo, y revise antes de guardar.
- Desde la misma pantalla, **códigos de barras y etiquetas** para la percha.

> **¿Y esto para qué me sirve a mí?**
>
> Para que ningún vendedor regale margen por equivocación y para actualizar cientos de precios en minutos cuando el proveedor sube su lista, sin dejar un producto vendiéndose por debajo del costo.

VENTAS › PROFORMAS Y FACTURAS

De la cotización a la factura, sin volver a digitar

«El contratista pidió una cotización el lunes y la aceptó el miércoles: ¿hay que hacer todo de nuevo?»

número, cliente o concepto... Desde: 01/10/2026 Hasta: 22/10/2026 Estado: Todos + Nueva proforma

Fecha	Número	Cliente	Vigente hasta	Concepto	Total	Factura	Estado
07/10/2026	PF-001-000000071	MARCO VINICIO CEVALLOS ...	22/10/2026	Proforma nivel MINORISTA convertida en factura	$ 3,701.26	001-001-000000...	Facturada
13/10/2026	PF-001-000000072	CARLOS JULIO MACIAS ...	28/10/2026	Proforma nivel DETALLISTA convertida en factura	$ 3,678.47	001-001-000000...	Facturada
13/10/2026	PF-001-000000073	DIEGO FERNANDO ANCHUNDIA ...	28/10/2026	Proforma nivel DETALLISTA convertida en factura	$ 3,761.97	001-001-000000...	Facturada

Pantalla real del demo: cada proforma con su vigencia, el nivel de precio del cliente y la factura en que se convirtió.

número, cliente o concepto... Desde: 01/10/2026 Hasta: 22/10/2026 Tipo: Facturas y notas de venta Estado: Todos + Nueva venta

Fecha	Número	Cliente	Saldo	Concepto	Total	Diario	Estado
03/10/2026	001-001-000000233	LUIS ALBERTO QUISHPE TOAPANTA	3,793.95	Venta a crédito 30 días · nivel DETALLISTA	$ 3,793.95	DV-0000233	Pendiente
05/10/2026	001-001-000000234	SEGUNDO ROSENDO PILLAJO ...	3,787.15	Venta a crédito 30 días · nivel DETALLISTA	$ 3,787.15	DV-0000234	Pendiente
07/10/2026	001-001-000000235	CONSUMIDOR FINAL	0.00	Resumen semanal de ventas de contado	$ 5,461.02	DV-0000235	Cobrada
09/10/2026	001-001-000000236	MARCO VINICIO CEVALLOS ...	3,701.26	Venta a crédito 60 días · nivel MINORISTA	$ 3,701.26	DV-0000236	Pendiente
14/10/2026	001-001-000000237	CARLOS JULIO MACIAS ...	3,678.47	Venta a crédito 30 días · nivel DETALLISTA	$ 3,678.47	DV-0000237	Pendiente
14/10/2026	001-001-000000238	CONSUMIDOR FINAL	0.00	Resumen semanal de ventas de contado	$ 5,968.19	DV-0000238	Cobrada
18/10/2026	001-001-000000239	DIEGO FERNANDO ANCHUNDIA ...	3,761.97	Venta a crédito 30 días · nivel DETALLISTA	$ 3,761.97	DV-0000239	Pendiente

Lista de Ventas del demo: facturas a crédito a 30 y 60 días según el tipo de cliente, y el resumen semanal de contado a consumidor final, cada una con su diario contable.

Proforma

Toma los precios del nivel del cliente y tiene fecha de vigencia. No mueve bodega ni contabilidad: es una oferta.

Factura

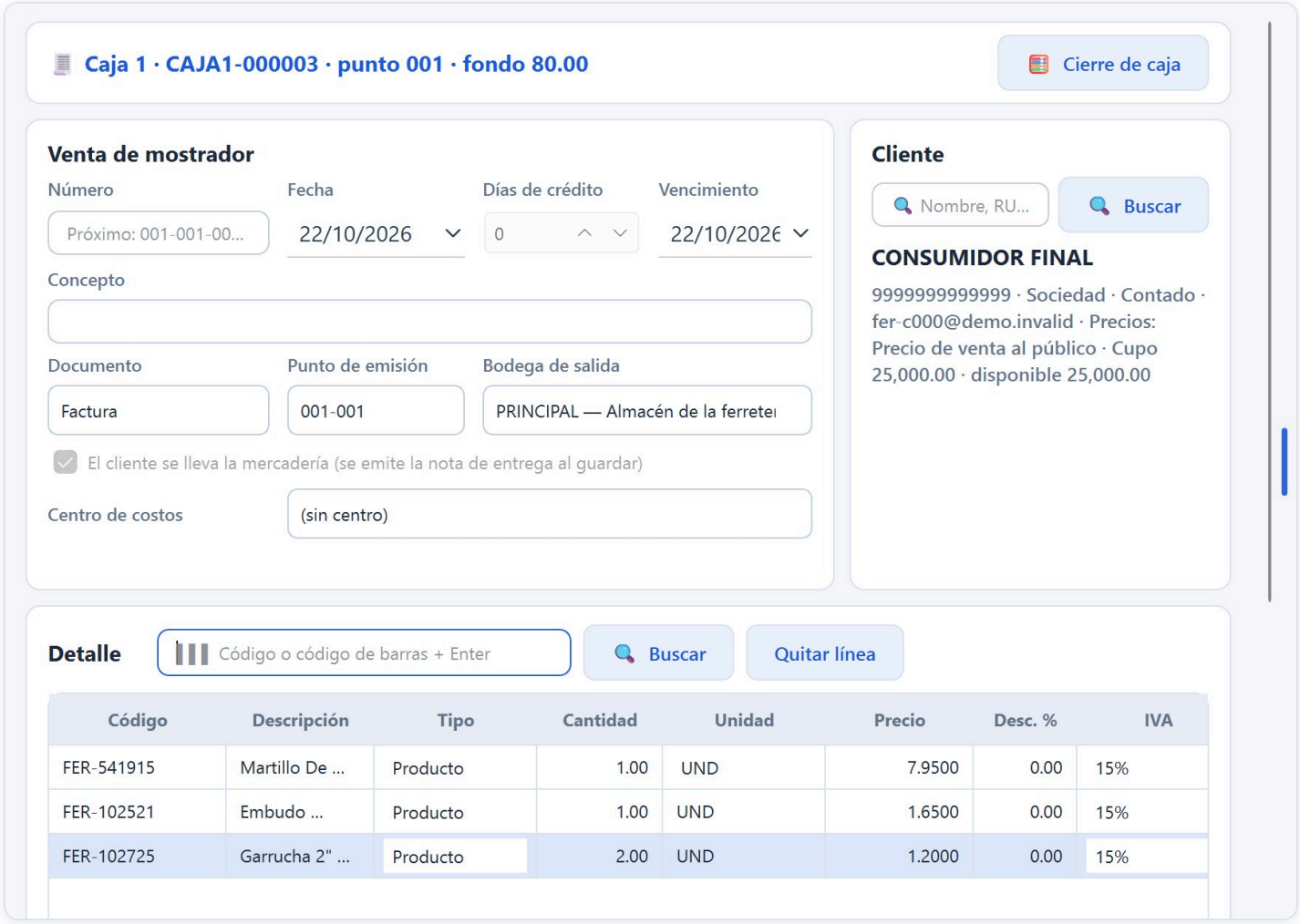
Se emite desde la proforma, con el plazo de crédito del cliente y su vencimiento. Descuenta el kárdex, carga la cartera y genera el asiento de venta y de costo. Se imprime en A4, Carta u Oficio.

> **¿Y esto para qué me sirve a mí?**
> Para responder rápido a las cotizaciones de obra, saber cuántas se convierten en venta y facturar exactamente lo que se ofreció, al precio que se ofreció.

VENTAS › CAJA RÁPIDA POS

El mostrador, rápido y sin errores

«Hay cola en el mostrador: ¿cómo cobro rápido sin perder el control?»



Pantalla real del sistema con datos del demo: la caja abierta arriba, el consumidor final por defecto y los productos leídos con el lector (leer dos veces el mismo código suma una unidad).

- **Lector de código de barras**; el precio sale de la lista del cliente.
- Cobro en **efectivo, tarjeta o transferencia**; el sistema calcula el **vuelto**.
- Cada venta es una **factura de contado** con su recibo: descuenta el kárdex y genera sus asientos.
- Ticket en **rollo de 80 o 58 mm** (Epson, Bematech, Zebra…) o factura en **A5**, al terminar cada venta.

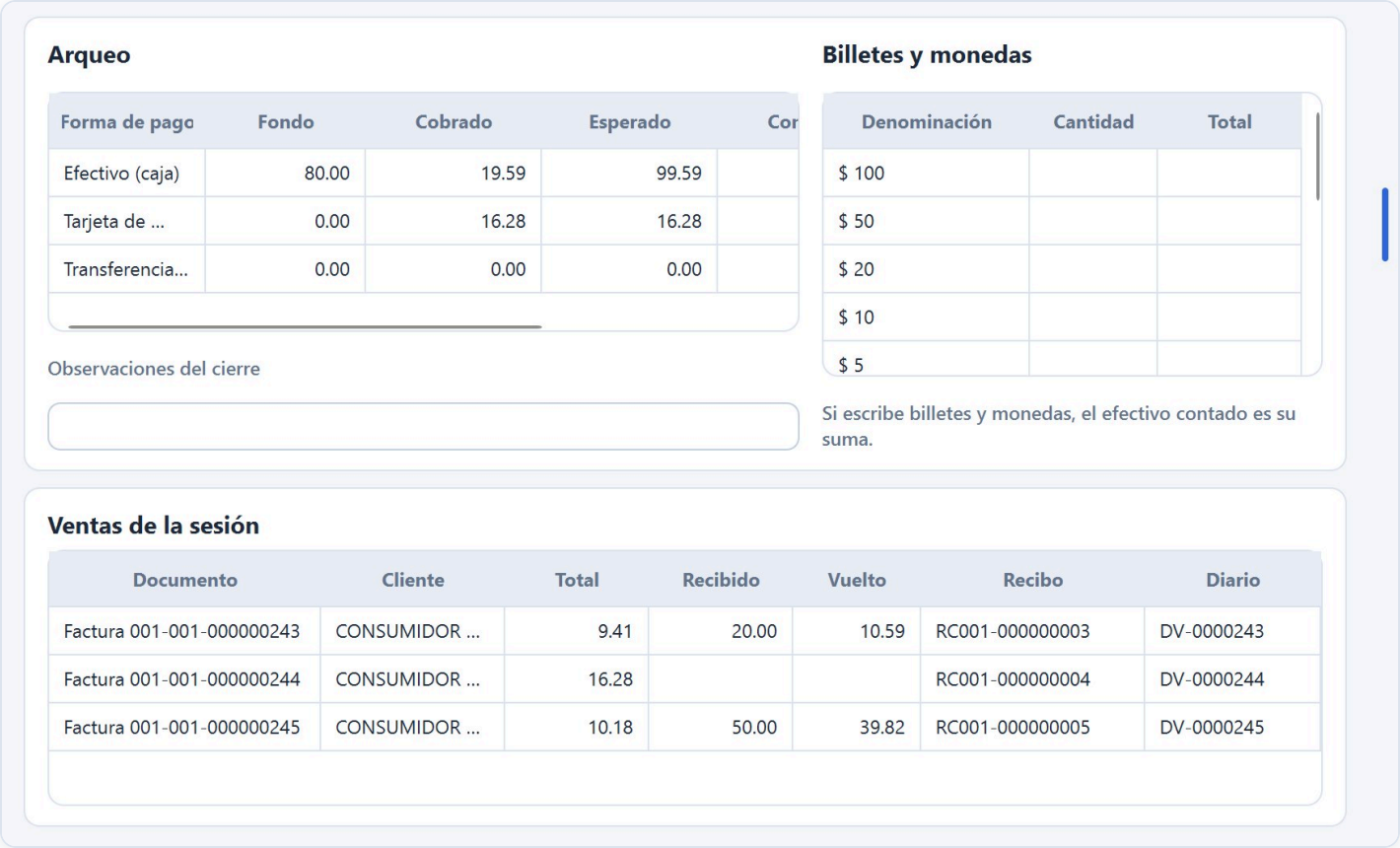
¿Y esto para qué me sirve a mí?

Para atender rápido al cliente de paso sin abrir una factura «de oficina», y que cada venta del mostrador quede facturada, en el kárdex y en la contabilidad, como la de un contratista a crédito.

VENTAS › CIERRE DE CAJA

Apertura y cierre de caja con arqueo

«Al final del día, ¿cuadra lo que hay en el cajón con lo que se vendió?»



Pantalla real del sistema con ventas de prueba: fondo de 80,00 más lo cobrado por forma de pago, el conteo de billetes y monedas, y cada venta con lo recibido, el vuelto, el recibo y su diario.

Apertura

El cajero abre su caja con el fondo inicial. Una caja no puede estar abierta por dos cajeros, ni un cajero tener dos cajas abiertas.

Arqueo

Al cerrar se cuenta el efectivo (por billetes y monedas) y los vouchers; el sistema compara lo contado con lo esperado por forma de pago.

Faltante o sobrante

La diferencia queda en su asiento: un faltante, por cobrar al cajero; un sobrante, como ingreso. Y le dice cuánto efectivo depositar.

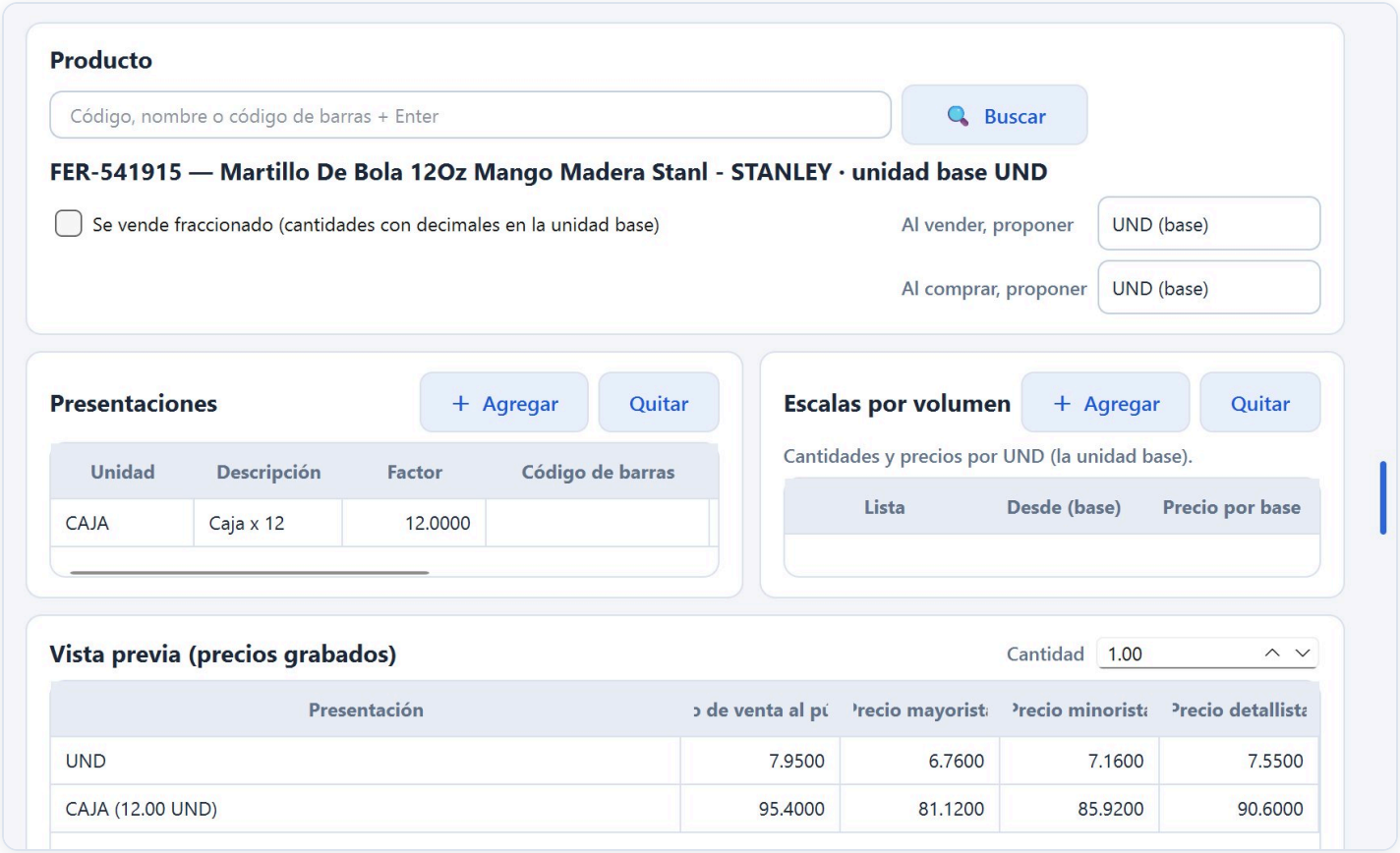
¿Y esto para qué me sirve a mí?

Para saber cada día, cajero por cajero, si el dinero del mostrador llegó completo, y para que una diferencia no se «arregle» en silencio: queda registrada, con su responsable, en la Lista de Cajas.

INVENTARIOS › PRESENTACIONES Y VOLUMEN

Por unidad, por caja o por rollo

«Compro el cable por rollo de 100 metros y lo vendo por metro: ¿cómo lo controlo?»



Pantalla real del sistema: el martillo Stanley se vende por unidad o por caja de 12; la vista previa muestra el precio de cada presentación en cada lista de precios.

- **Presentaciones con factor**: caja de 12, rollo de 100 m, quintal; cada una con su código de barras.
- El **kárdex siempre en la unidad base**: vender 2 cajas descuenta 24 unidades; comprar un rollo suma 100 metros.
- Venta **fraccionada** (metros, libras) donde tiene sentido.
- **Escalas por volumen**: desde cierta cantidad, un precio menor, por lista de precios.
- **Cupo de crédito** por cliente: al pasarse, el sistema avisa o pide la **clave supervisora**, según lo que diga su ficha.
- La proforma guarda la presentación y la factura la respeta.

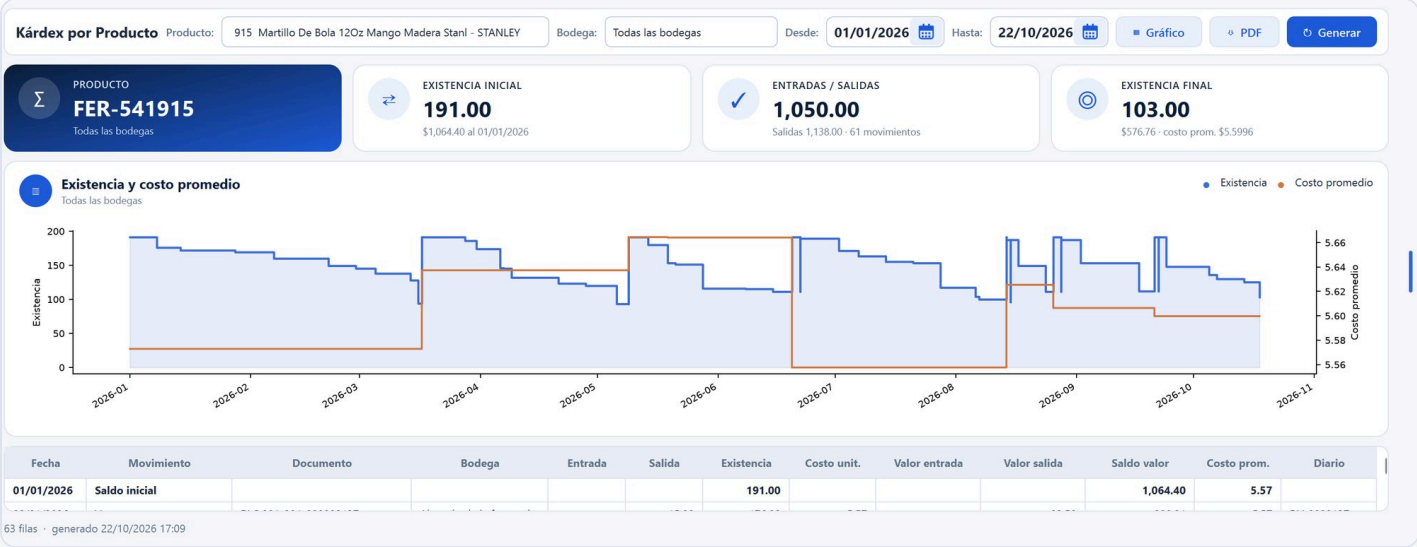
¿Y esto para qué me sirve a mí?

Para comprar como compra y vender como vende, sin descuadrar el inventario, y para que nadie fíe más de la cuenta sin que usted lo autorice.

INVENTARIOS › KÁRDEX POR PRODUCTO

La historia completa de cada producto

«Compré 200 martillos en enero: ¿cuántos vendí, cuántos me quedan y a qué costo?»



Pantalla real del demo: el martillo de bola Stanley en 2026. Empezó el año con 191 unidades, tuvo 61 movimientos y le quedan 103 a un costo promedio de 5,60 USD.

- Cada entrada (compra, devolución de cliente, ajuste) y cada salida (venta, devolución al proveedor, merma) con su documento, su bodega y su diario contable.
- El **costo promedio ponderado** se recalcula con cada compra; el gráfico muestra cómo se movieron la existencia y el costo durante el año.
- Por bodega o de todas a la vez; en pantalla o en PDF.

> **¿Y esto para qué me sirve a mí?**
>
> Para saber cuándo reponer y cuánto, para ver si un proveedor le subió el costo sin avisar y para encontrar el documento exacto cuando la existencia de la percha no coincide con el sistema.

INVENTARIOS › EXISTENCIAS VALORADAS · CONCILIACIÓN KÁRDEX VS. LIBRO

¿Cuánto dinero tiene en la percha?

Demo · inventario al 22-oct-2026

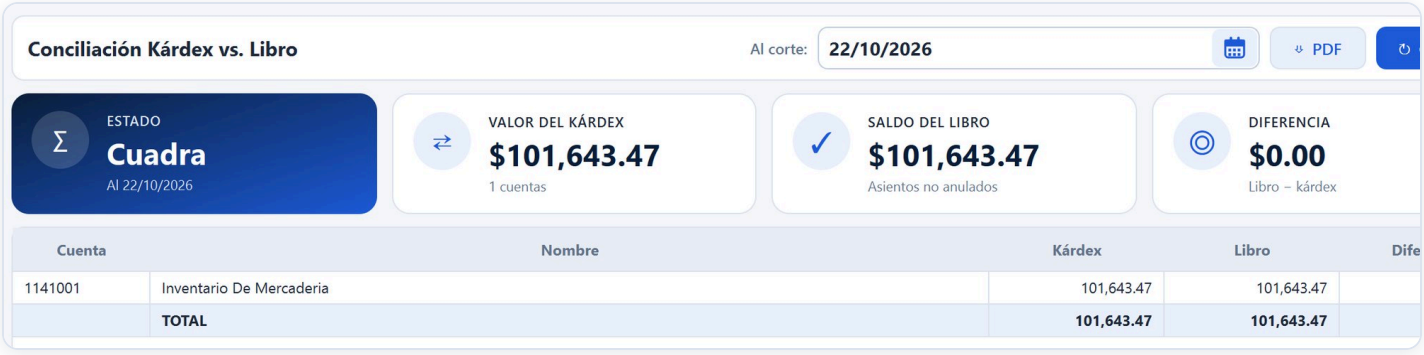
101.643 USD al costo

1.436 productos con existencia · 0 negativos

Y el kárdex cuadra con la contabilidad al centavo.

El reporte de **existencias valoradas** muestra, a la fecha que usted elija, la cantidad y el valor al costo de cada producto, su peso en el total y los de mayor valor. La **conciliación kárdex vs. libro** compara ese valor con el saldo de la cuenta de inventarios del mayor y le dice si hay diferencia.





Pantallas reales del demo: inventario valorado y conciliación con el mayor, diferencia 0,00.

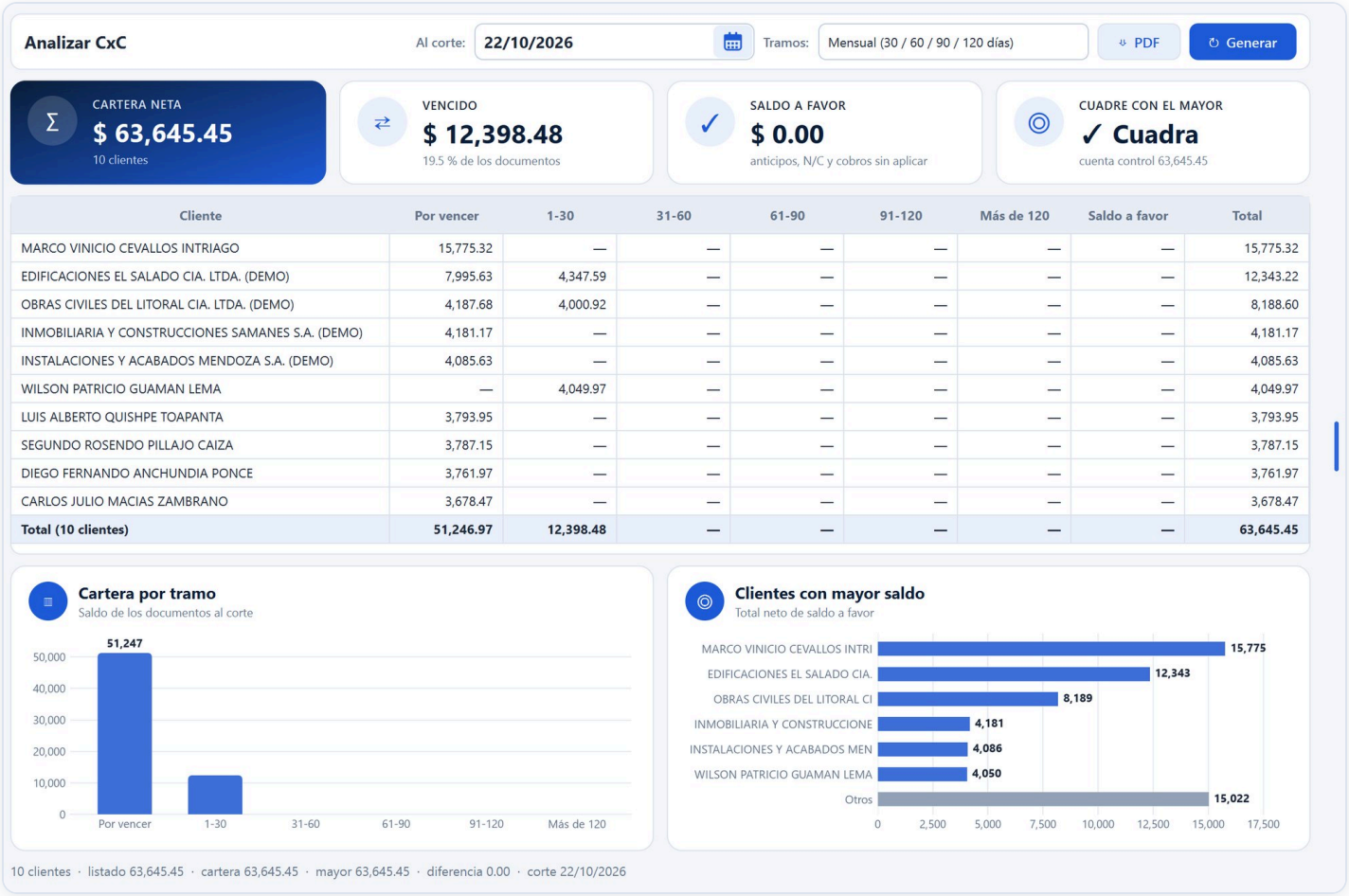
¿Y esto para qué me sirve a mí?

Para saber cuánto capital tiene parado en bodega, qué productos lo concentran y para presentar un inventario que el contador, el banco y el auditor pueden comprobar contra la contabilidad.

VENTAS › ANALIZAR CUENTAS POR COBRAR

El fiado, bajo control

«¿Quién me debe, cuánto, y quién ya se pasó del plazo?»



Cliente	Por vencer	1-30	31-60	61-90	91-120	Más de 120	Saldo a favor	Total
MARCO VINICIO CEVALLOS INTRIAGO	15,775.32	—	—	—	—	—	—	15,775.32
EDIFICACIONES EL SALADO CIA. LTDA. (DEMO)	7,995.63	4,347.59	—	—	—	—	—	12,343.22
OBRAS CIVILES DEL LITORAL CIA. LTDA. (DEMO)	4,187.68	4,000.92	—	—	—	—	—	8,188.60
INMOBILIARIA Y CONSTRUCCIONES SAMANES S.A. (DEMO)	4,181.17	—	—	—	—	—	—	4,181.17
INSTALACIONES Y ACABADOS MENDOZA S.A. (DEMO)	4,085.63	—	—	—	—	—	—	4,085.63
WILSON PATRICIO GUAMAN LEMA	—	4,049.97	—	—	—	—	—	4,049.97
LUIS ALBERTO QUISHPE TOAPANTA	3,793.95	—	—	—	—	—	—	3,793.95
SEGUNDO ROSENDO PILLAJO CAIZA	3,787.15	—	—	—	—	—	—	3,787.15
DIEGO FERNANDO ANCHUNDIA PONCE	3,761.97	—	—	—	—	—	—	3,761.97
CARLOS JULIO MACIAS ZAMBRANO	3,678.47	—	—	—	—	—	—	3,678.47
Total (10 clientes)	**51,246.97**	**12,398.48**	**—**	**—**	**—**	**—**	**—**	**63,645.45**

Pantalla real del demo al 22-oct-2026: cartera de 63.645 USD, de la que 12.398 (19,5 %) está vencida, por cliente y por tramo (por vencer, 1-30, 31-60… más de 120 días), y cuadrada con la cuenta de control del mayor.

- Cada cliente con su **plazo** (en el demo, 30 días los maestros de obra y 60 los contratistas y constructoras) y su monto máximo de crédito.
- Cobros con las **retenciones** que le hace el cliente (renta e IVA si es contribuyente especial) en un solo registro; anticipos y notas de crédito aplicados a la factura.
- Estado de cuenta por cliente para enviárselo antes de ir a cobrar.

¿Y esto para qué me sirve a mí?

Para cobrar a tiempo y dejar de fiar a quien no paga. El crédito es la herramienta de venta más fuerte de una ferretería y también su mayor riesgo: aquí lo ve todos los días.

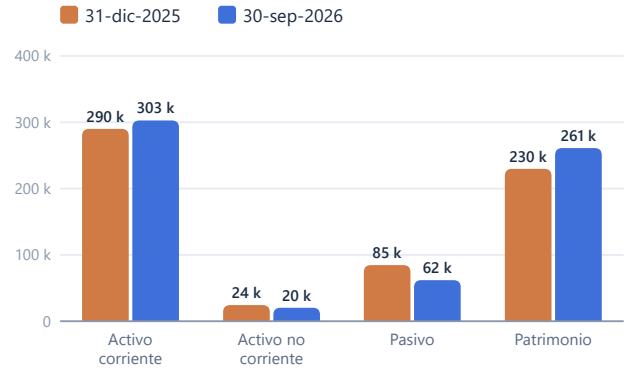
GERENCIAL › SU FERRETERÍA EN UNA HOJA

Los estados financieros, de un vistazo

«No tengo tiempo de leer un balance: ¿cómo voy?»

Balance general

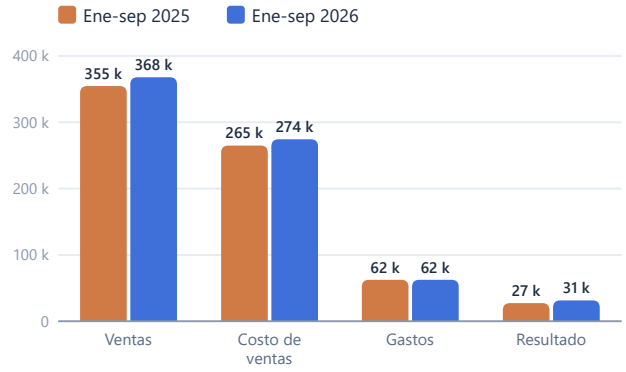
USD · 31-dic-2025 frente a 30-sep-2026



El patrimonio sube a 261 k y las deudas bajan a 62 k. Casi todo el activo es corriente: efectivo, cartera e inventario.

Estado de resultados

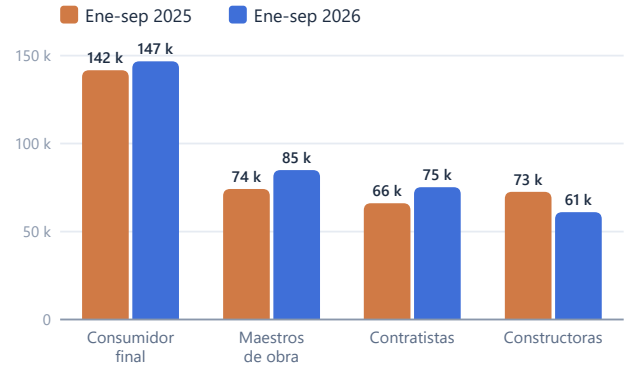
USD · enero a septiembre de cada año



Las ventas crecen 3,8 % con el mismo margen bruto (25 %) y los gastos quietos: el resultado sube 15 %, a 31 k.

Ventas por tipo de cliente

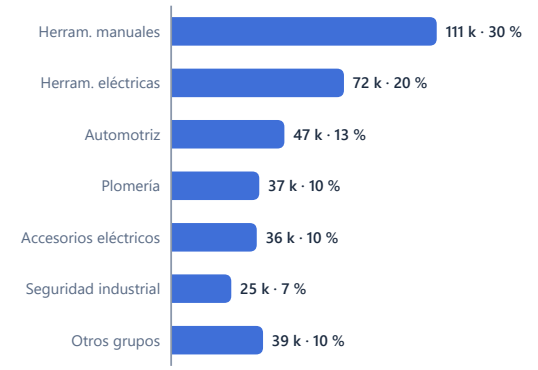
USD · enero a septiembre de cada año



Seis de cada diez dólares se venden a crédito. Maestros y contratistas crecen; las constructoras compran menos que en 2025.

Ventas por grupo de productos

USD y % del total · enero a septiembre 2026



Las herramientas manuales y eléctricas hacen la mitad de la venta: son las líneas que no pueden faltar en percha.

¿Y esto para qué me sirve a mí?

Para saber en un minuto si la ferretería va bien y dónde mirar: el negocio crece sin perder margen, pero las constructoras compran menos.

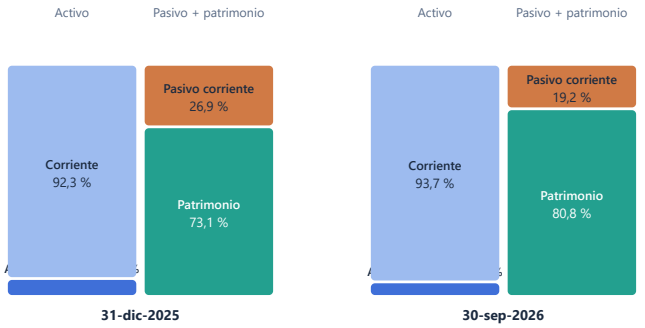
Cifras del demo Ferretería La Escuadra (empresa ficticia). El resultado 2026 es antes de participación de trabajadores e impuesto a la renta, que se calculan al cierre del año.

GERENCIAL › ÍNDICES FINANCIEROS · DEMO, BALANCE 31-DIC-2025 Y 30-SEP-2026

¿Qué tan sólida está su ferretería?

Masas patrimoniales

% del activo total · cómo se reparte lo que tiene y quién lo financia



A la izquierda, lo que tiene: efectivo, cartera y mercadería (corriente); perchas y vehículo (no corriente). A la derecha, quién lo financia: proveedores y otras deudas (pasivo) y los dueños (patrimonio).

Una ferretería es casi toda activo corriente: su riesgo no está en los fierros, sino en la mercadería que no rota y en el fiado que no se cobra.

Índice	2025	2026	Tendencia	Qué le dice
LIQUIDEZ · ¿PUEDO PAGAR LO QUE DEBO ESTE AÑO?				
Liquidez corriente (activo corr. ÷ pasivo corr.)	3,43	4,89	▲ **Mejora**	Por cada dólar que debe a corto plazo tiene 4,89 para pagarlo.
Prueba ácida (sin inventarios)	2,18	3,22	▲ **Mejora**	Aun sin vender un solo producto, cubre sus deudas.
Capital de trabajo (USD)	205.529	240.830	▲ **Mejora**	El colchón para reponer mercadería y dar crédito sin pedir prestado.
SOLVENCIA · ¿DE QUIÉN ES EL NEGOCIO?				
Endeudamiento (pasivo ÷ activo)	26,9 %	19,2 %	▲ **Mejora**	Menos de la quinta parte de lo que tiene se debe a terceros: los dueños financian el 80,8 %.
RENTABILIDAD · ENERO A SEPTIEMBRE				
Margen bruto ((ventas − costo) ÷ ventas)	25,3 %	25,4 %	● **Estable**	Los niveles de precio protegen el margen aunque crezca la venta a crédito.
Margen del resultado (antes de part. e imp.)	7,7 %	8,5 %	▲ **Mejora**	De cada 100 dólares vendidos quedan 8,50 antes de impuestos.
GESTIÓN · EL CICLO DEL DINERO				
Días de inventario (inventario ÷ costo diario)	105	103	● **Estable**	La mercadería tarda unos tres meses y medio en venderse (rota 3,5 veces al año).
Días de cobro (cartera ÷ ventas diarias)	55	49	▲ **Mejora**	Se cobra más rápido: dentro de los plazos de 30 y 60 días.
Días de pago a proveedores (CxP ÷ costo diario)	60	49	▼ **Atención**	Paga antes que en 2025: hay espacio para negociar más plazo.

¿Y esto para qué me sirve a mí?

Para presentarse ante el banco y ante sus proveedores con los índices que le van a pedir, calculados de su propia contabilidad, y para ver el ciclo del dinero: cuánto tarda en vender, en cobrar y en pagar.

HECHO PARA LA FERRETERÍA

Lo que pasa en el mostrador, bien contabilizado

Un sistema contable general no sabe qué hacer con una caja que llegó incompleta o con un cliente que devuelve tres tubos. UniqSuite ERP sí, y el demo trae casos reales para que los vea.

Recepción contra factura

La compra entra a la bodega de recepción y se cuenta. Si llegó menos de lo facturado, el faltante queda por reclamar al proveedor y se cierra con su nota de crédito.

Devoluciones

El cliente devuelve, entra al kárdex y se emite la nota de crédito; usted devuelve al proveedor y le descuenta. La cartera y el inventario quedan en su sitio.

Código de barras

Etiquetas EAN-13 en hoja A4 o en impresora Zebra; el lector encuentra el producto al recibir mercadería y al contar en la toma física.

Toma física

Cuente la bodega por secciones; el sistema compara con el kárdex y genera el ajuste de sobrantes y faltantes, con la pérdida por conteo en su cuenta.

Impuestos de la ferretería

Retenciones en la compra, retenciones que le hacen las constructoras al cobrar (renta e IVA si son contribuyentes especiales), resumen de contado a consumidor final, ATS y borrador del 104.

Cuentas incobrables

Provisión de cartera de dudoso cobro y castigo de la deuda que ya no se va a cobrar, con su asiento y sin borrar la historia del cliente.

¿Y esto para qué me sirve a mí?

Para que el inventario del sistema sea el de la percha y la cartera sea la que de verdad le deben: cada faltante, devolución o merma queda registrado con su documento y su responsable.

VENTAJAS COMPETITIVAS

Números en los que puede confiar

Ventaja	Qué significa para usted
NIIF para las PYMES	Inventarios al costo promedio ponderado y mermas según la NIC 2 (Sección 13), deterioro de cartera, estados financieros comparativos con sus notas.
Integración total	Cotizar, facturar, recibir mercadería, cobrar y pagar actualiza el kárdex, la cartera, los bancos y la contabilidad al instante, sin cuadres ni cierres diarios.
Correcciones con rastro	Los asientos no se editan ni se eliminan: se corrigen con su reverso. Las correcciones de documentos piden **clave supervisora** y quedan en la bitácora de auditoría con usuario, fecha, antes y después.
Cuadra solo	Kárdex valorado contra mayor, cartera de clientes y proveedores contra sus cuentas de control, y conciliación bancaria. Si algo no cuadra, el sistema le dice dónde.
Meses cerrados protegidos	Lo declarado al SRI o cerrado no se toca: se ajusta en el mes abierto, con su documento de ajuste.
Trazabilidad	Del estado financiero al mayor, del mayor al asiento y del asiento a la factura, la recepción o el cobro que lo originó.
SRI Ecuador	Retenciones, ATS, borrador del formulario 104 e importación de los XML de sus facturas electrónicas recibidas.
Base de datos robusta	PostgreSQL, el motor de base de datos que usan bancos y gobiernos; varios usuarios a la vez —mostrador, bodega, cobranza, contabilidad—, cada uno con sus permisos.
Respaldo seguro	El ERP respalda la base en caliente, sin sacar a los usuarios: una copia completa cifrada con AES-256. Para documentos y carpetas está UniqRestore, que se contrata aparte.

¿Y esto para qué me sirve a mí?

Para presentarse ante el banco, el auditor, el SRI o sus socios con estados financieros que resisten cualquier pregunta, y dormir tranquilo sabiendo que nadie puede «arreglar» una factura o un inventario sin dejar rastro.

PRUÉBELO USTED MISMO

Recorra el demo Ferretería La Escuadra

El demo es una ferretería completa de Guayaquil: 1.500 productos en 10 grupos con su código de barras, clientes maestros de obra, contratistas y constructoras, unas 240 facturas, 97 compras y 73 proformas, con el ejercicio 2025 cerrado y 2026 en curso. Estos once pasos le muestran cómo un producto comprado termina en el margen y en los estados financieros. La **Guía del demo** que acompaña este folleto trae los detalles de cada paso.

#	Abra…	Y vea cómo…
1	La lista de precios	un mismo martillo tiene precio P.V.P., Detallista, Minorista y Mayorista.
2	Una proforma a un contratista	toma los precios de su nivel y queda enlazada a la factura en que se convirtió.
3	La factura a crédito	lleva el plazo del cliente y su vencimiento, y queda en la cartera.
4	El kárdex del producto vendido	la salida se valoró al costo promedio del momento.
5	El asiento de la venta	clientes, ventas, IVA, costo de ventas e inventario, sin que nadie lo digite.
6	Una compra al distribuidor	entra por recepción, pasa al almacén y la retención se propone sola.
7	El cobro a una constructora	el depósito y las retenciones de renta e IVA saldan las facturas en un solo asiento.
8	La conciliación bancaria	lo registrado coincide con el estado de cuenta; quedan solo los cheques en tránsito.
9	Analizar cuentas por cobrar	la cartera por antigüedad cuadra con la cuenta de clientes.
10	Los estados financieros	2025 cerrado con participación e impuesto, y 2026 comparativo.
11	La caja rápida POS	abra la caja con su fondo, venda en el mostrador con el lector y ciérrela con el arqueo.

La prueba de fuego

Abra Existencias Valoradas y la Conciliación kárdex vs. libro a cualquier fecha: el inventario del kárdex y la cuenta de inventarios del mayor deben coincidir al centavo. Haga lo mismo con Analizar cuentas por cobrar y la cuenta de clientes.

Ferretería La Escuadra Cía. Ltda. es una empresa ficticia y todos sus clientes y proveedores están marcados DEMO; sus cifras se generaron para la demostración con precios y tasas de referencia de Ecuador. Los nombres de productos y marcas vienen de un catálogo público de referencia. En el demo usted puede registrar sus propias transacciones de prueba.

PREGUNTAS FRECUENTES

«Sí, pero…»

Tengo miles de productos: ¿los tengo que digitar?

No. El Asistente de Implementación importa plantillas de Excel: grupos, subgrupos, marcas y productos con su código de barras y sus precios por nivel, y clientes con su nivel de precio y su cupo de crédito.

¿Mi contador lo va a aceptar?

Es contabilidad NIIF completa con plan de cuentas de Ecuador, diarios, mayor, balances, notas y ATS. Su contador trabaja en el mismo sistema.

¿Tengo varias bodegas o un local más?

Cada bodega tiene su kárdex y las transferencias entre bodegas quedan registradas; puede ver existencias por bodega o de todas.

¿Sirve para una distribuidora?

Sí. Los niveles de precio, el crédito por cliente, la recepción en bodega y el kárdex funcionan igual cuando usted le vende al por mayor a otras ferreterías.

¿Tiene punto de venta (POS)?

Sí: caja rápida de mostrador con lector de código de barras, apertura con fondo, cierre con arqueo y una caja por cajero. Convive con la venta a crédito de siempre.

¿Cómo empiezo?

El Asistente de Implementación le guía paso a paso: empresa, plan de cuentas, bodegas, catálogo, clientes con su nivel de precio y saldos iniciales. Le acompañamos en la implementación.

Agende una demostración con los datos de su ferretería

Le mostramos el demo en vivo y respondemos sus preguntas.

www.uniqsuite-erp.com
info@uniqsuite-erp.com
+593-5414923
Ecuador