

# VERSION 2009

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. RESUMEN PRINCIPALES CARACTERISTICAS VERSION 2009.....	2
2. DETALLE PRINCIPALES CARACTERISTICAS VERSION 2009.....	3
3. PRINCIPALES CAMBIOS DE CADA MODULO.....	29
<b>Mejoras y Ajustes: Versión 2008.....</b>	<b>32</b>
• Módulo de Inventarios	
• Módulo de Facturas	
• Módulo de Cartera	
• Módulo de PriCat	
• Módulo de Compras	
• Módulo de Cuentas por Pagar	
• Módulo de Contabilidad	
• Módulo de Presupuesto Administrativo y Oficial	
• Módulo de Importaciones – Activos Fijos	
• Módulo de Nómina - Recurso Humano	
• Módulo de Producción y Control de Piso	
• Módulo de Costos Standard y Reales	
• Módulo de Sistema Gerencial Analítico	
• Módulo de Talleres y Mantenimiento de Maquinaria	
• Módulo Técnico	
4. IMPORTANCIA DE LA POLIZA DE ACTUALIZACION.....	48
5. RESUMEN PRINCIPALES CARACTERISTICAS VERSIONES.....	49
<b>ANTERIORES</b>	

## 1. RESUMEN PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS VERSIÓN 2009

- Tablero Gráfico.
- Nuevas Alertas.
- Mejora en la presentación de Generador de Reportes
- Mejora en la velocidad de Reportes
- Mejoras Producción
- CRM Servicio y Ventas
- Vendor Mobile.
- Otros cambios entregados durante versión 2008.
  - ✓ **Inventarios.** Consulta de productos por Nombre
  - ✓ **Facturas.** Cotizaciones de facturas a compras
  - ✓ **Compras.** Impuesto al consumo
  - ✓ **Cartera.** Proceso de anulación de abonos
  - ✓ **Cartera.** Tránsito de un banco a otro
  - ✓ **C x P.** Proceso de anulación de abonos
  - ✓ **Nómina.** Retención en la Fuente para Salud

## 2. DETALLES PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS VERSIÓN 2009

### • Tablero Gráfico

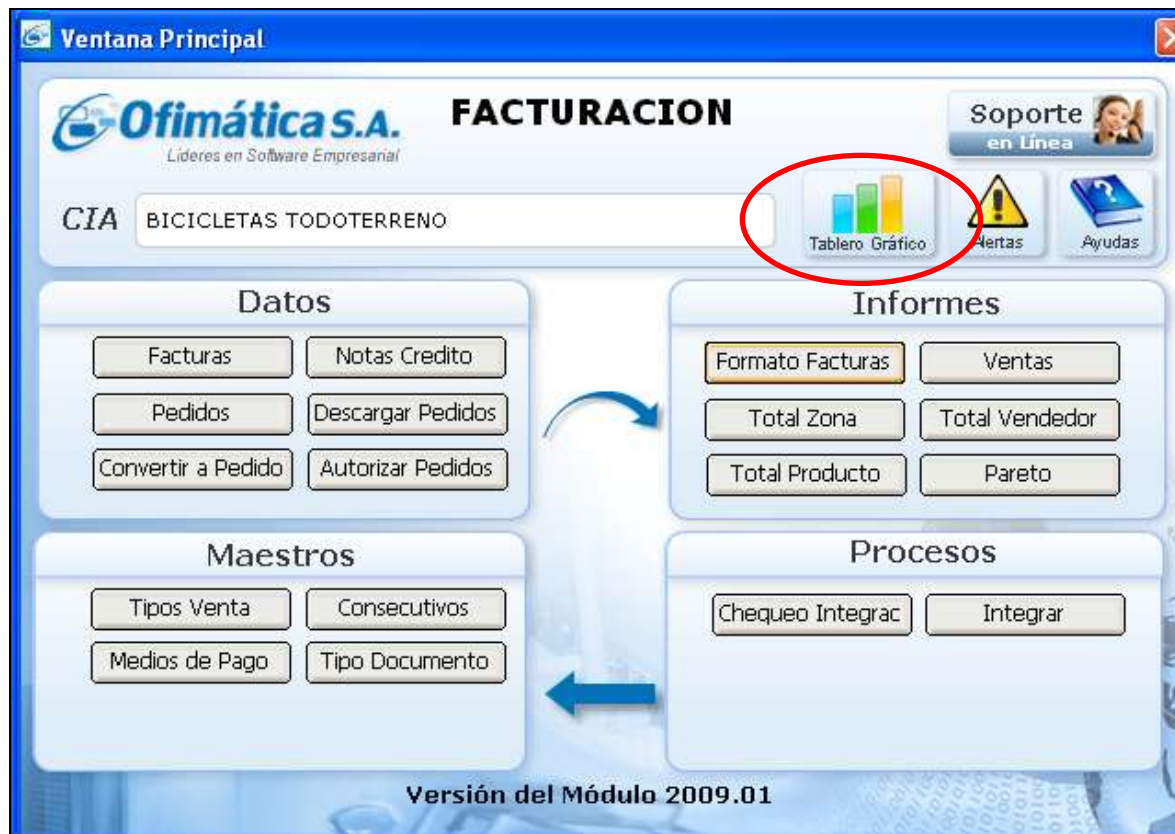
El gerente financiero de la empresa Todoterreno requiere conocer desde un sólo punto de la aplicación:

- ✓ ¿Cuál fue el total de ventas de este mes?
- ✓ ¿Cuál fue el vendedor que obtuvo mayores ventas?
- ✓ ¿Qué ciudad fue la que vendió mas?
- ✓ ¿Cuáles fueron los mejores clientes del mes?
- ✓ ¿Cuáles fueron los productos más vendidos?, entre otros.

Para obtener esta información se requería generar diferentes informes en la aplicación, exportarlos a MS Excel, unificarlos y finalmente graficarlos.

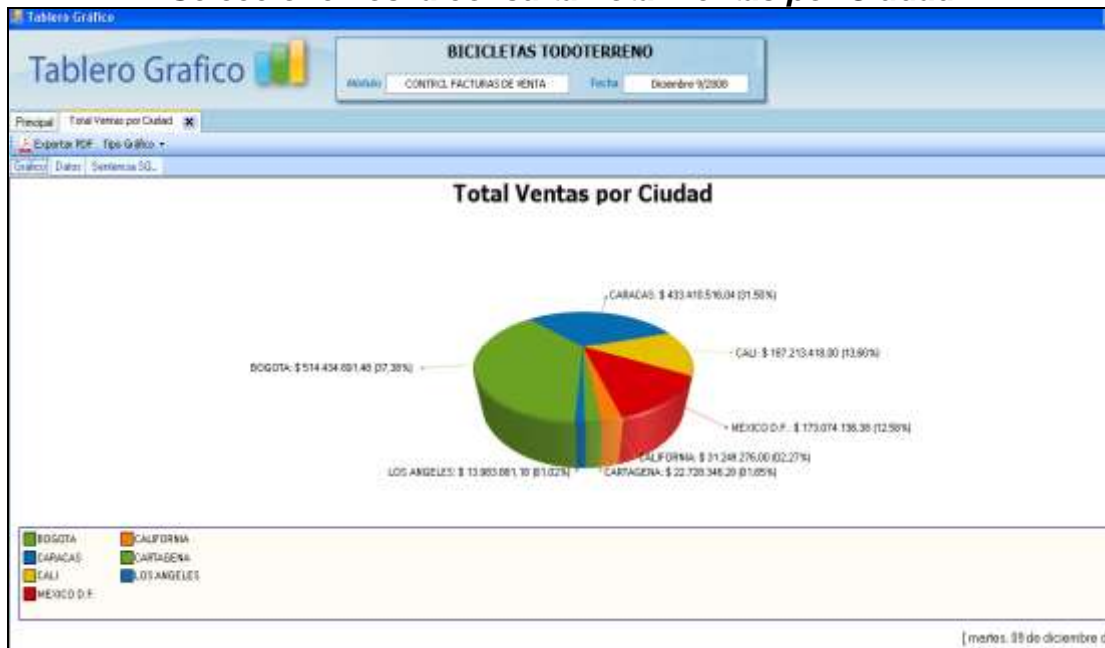
Para esta nueva versión la aplicación brinda un procedimiento fácil y sencillo que permite tener toda esta información en una sola pantalla y graficada.

Ingreseemos por el botón de Tablero Gráfico:



El sistema nos presenta una página independiente con las diferentes consultas realizadas.

**Seleccionemos la consulta Total Ventas por Ciudad**



En este caso podemos saber que Bogotá es la ciudad donde en el último mes se presentó el mayor número de ventas con un 27.77%. Caracas y México fueron las ciudades con menor venta con menos de 1%.

Podemos cambiar el gráfico y generarlo en barras.



Podemos cambiar la ubicación de la gráfica para mejora su visualización.



Permite consultar la información obtenida, graficados a nivel de tabla de datos. Dando la posibilidad de conocer la información presentada en forma numérica.

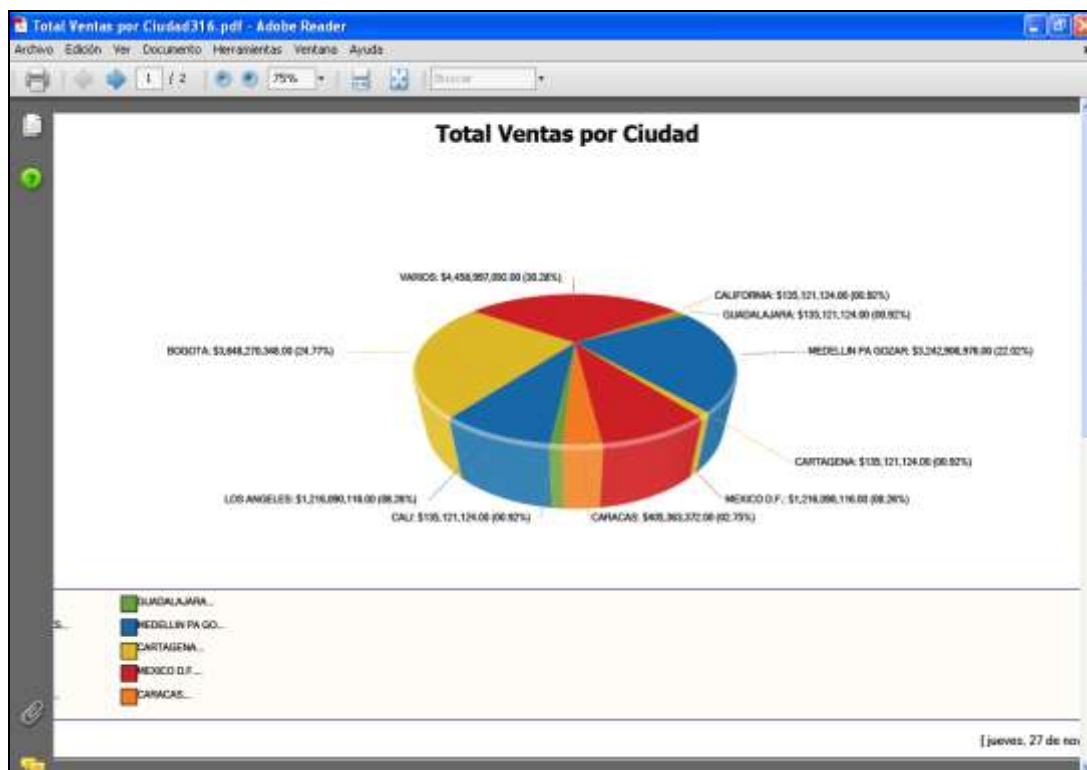
**Total Ventas por Ciudad**

Ciudad	Total_Venta
CALI	\$135,121,124.00
LOS ANGELES	\$1,216,090,116.00
BOGOTA	\$3,648,270,348.00
VARIOS	\$4,458,997,092.00
CALIFORNIA	\$135,121,124.00
GUADALAJARA	\$135,121,124.00
MEDELLIN PA G	\$3,242,906,976.00
CARTAGENA	\$135,121,124.00
MEXICO D.F.	\$1,216,090,116.00
CARACAS	\$405,363,372.00

Podemos conocer la consulta que se realiza para extraer la información. Nuestro jefe de sistemas requiere conocer como se arma la consulta para poder modificar las condiciones y realizar un cambio ya que se requiere presentar la información por trimestre.



Nos permite imprimir la información en PDF con el fin de guardar la información o enviarlo vía e-mail.



- **Nuevas Alertas**

El gerente financiero y el auditor contable estuvieron revisando las utilidades obtenidas en el mes y detectaron un inconveniente con uno de los productos ya que este fue facturado por debajo del costo.

El gerente financiero requiere conocer cuales anticipos no han sido cruzados y/o pagados después de 30 días.

El gerente de recurso humano requiere verificar a cuales empleados se les está deduciendo más del 50% de lo devengado en el periodo de pago.

El gerente financiero requiere conocer de inmediato cuando un saldo en bancos está en negativo.

Estas y otras cosas más se pueden presentar en las actividades normales de la empresa ¿No sería muy interesante que el sistema las pudiera detectar automáticamente y que en forma periódica enviar un e-mail a las personas responsables e interesadas?

Considerando que este proceso es importante para las empresas ya que le permite tener información a tiempo de errores, inconvenientes, demoras en entregas, descuadres, entre otros hemos implementado esta herramienta a nivel de todos los módulos de la aplicación y además estamos brindando la posibilidad de que cada usuario la pueda ejecutar según lo requiera.



**Ingreso al módulo de facturación**

Una vez activado el botón de Alertas, el sistema permite imprimirlas o enviar e-mail.

**Informe de Alertas**

Compañía: BICICLETAS TODOTERRENO  
 Módulos: FACTURACION  
 Fecha: 2009.02.28  
 Hora: 09:26:42  
 Usuario: JUAN PEREZ

INDICAR VALOR DE VENTA MENOR AL COSTO

TIPODUCTO	MRODUCTO	PRODUCTO	VL. UNITARIO	COSTO	DIFERENCIA
F1	1006	30010	96.04	196.00	99.96
F1	1033	10009	6.482.70	6.727.42	244.72
F1	1033	10010	16.151.96	16.440.77	288.81
F2	1106	30010	53.900.00	55.000.00	1.100.00

INDICAR CUALES REMISIONES NO HAN SIDO TOTALMENTE FACTURADAS

TIPODUCTO	MRODUCTO	IDENTIFICACION	CLIENTE	BRUTO
R2	1112	800745789-0	ALCOR S.A.	1.426.000.00
R1	1072	1016	ALMERIA S.A.	1.500.000.00
R1	1030	800071620-9	CANDERAN S.A.	1.000.000.00
R2	1089	800134789-8	COMPANIA ALFA S.A.	517.000.00

PRODUCTOS CUYO PRECIO VENTA SEA DIFERENTE AL PRECIO LISTA

**Informe de Alertas para facturación.**

El jefe de inventarios necesita conocer cuales son los productos que están por encima del stock máximo para avisar al área de compras que no realicen ordenes sobre dichos productos.

**Informe de Alertas**

Compañía: BICICLETAS TODOTERRENO S.A.  
 Módulos: INVENTARIOS  
 Fecha: 2008.12.03  
 Hora: 09:19:14  
 Usuario: ANA

PRESENTAR PRODUCTOS CON SALDO MAYOR AL STOCK MAXIMO

CODIGO	DESCRIPCION	MAXIMO	SALDO
00002	CUBIERTOS VIO PEROSDC NOMBRE ESPECIAL SEP 2000 29	0.00	1.800.004.00
040	CONECTOR DE PALA A LA FECHA	0.00	906.999.00
10004	BICICLETA TODOTERRENO	400.00	2.448.110.00
10005	BICICLETA DOBLE SUSPENSION	400.00	902.157.00
10006	BICICLETA TRIPLE SUSPENSION	400.00	1.705.563.00
10007	BICICLETA DE CARRERAS CON MARCO DE ALUMINIO	400.00	2.504.673.00
10008	BICICLETA PROFESIONAL CON MARCO DE ALUMINIO	400.00	900.882.00
10009	BICI RUTA BMG	400.00	900.791.00
1001	BICICLETA	0.00	799.923.00
10012	ENSAMBLE DE MANUBRIO	400.00	800.000.00
10013	ENSAMBLE DE FRENO	400.00	1.501.670.00
20002	LIBRO A GOLPE DE PEDAL	100.00	1.387.00
20003	LIBRO TOUR DE FRANCIA	100.00	1.101.00

**Alerta de Inventarios. Productos con saldo mayor al stock máximo**

Listado de Alerta con que cuenta el sistema.

<b>Alertas</b>			
<b>Módulo</b>	<b>Código</b>	<b>Módulo</b>	<b>Descripción</b>
Activos Fijos	AC001	ACTIF	Validar que el activo este totalmente depreciado.
	AC002	ACTIF	Validar depreciación histórica vs depreciación ajustada
Bancos	BC001	BANCO	Validar saldos de bancos negativos
	BC002	BANCO	Verificar movimiento pendiente por cruzar
Contabilidad	CN001	CONTA	Validar saldo cuentas vs saldo contable
	CN002	CONTA	Validar saldo terceros vs saldo contable
	CN003	CONTA	Validar saldo centro costos vs saldo contable
Compras	CO001	COMPR	Indicar productos re misionados pendientes por comprar
	CO002	COMPR	Indicar ordenes por recibir con mas de 10 días
	CO003	COMPR	Indicar compras cuyo precio sea diferente al pactado (orden)
	CO004	COMPR	Validar que el valor bruto sea correcto
	CO005	COMPR	Validar que el valor del IVA sea correcto
	CO006	COMPR	Validar valor de retención en la fuente correcto
	CO007	COMPR	Diferencias total bruto compras
	CO008	COMPR	Encabezado sin movimiento últimos 30 días compras
Cartera	CR001	CARTE	Presentar facturas con mas de 90 días de vencidas
	CR002	CARTE	Indicar notas crédito que no hayan sido cruzadas
	CR003	CARTE	Indicar clientes cuyo saldo este por encima del cupo crédito
	CR004	CARTE	Verificar fecha vencimiento vs fecha expedición + plazo
	CR005	CARTE	Validar fecha documento vs fecha expedición factura
	CR006	CARTE	Valida conceptos en RC no afectan factura si suman no anticipo
	CR007	CARTE	Validar anticipos en mas de un RC
	CR008	CARTE	Verificar anticipos que no han sido cargados en 30 días
Cuentas por Pagar	CX001	CTAXP	Indicar compras con mas de 90 días de vencidas
	CX002	CTAXP	Indicar notas crédito pendientes por cruzar
	CX003	CTAXP	Verificar fecha vencimiento vs fecha expedición + plazo
	CX004	CTAXP	Validar fecha documento vs fecha expedición factura
	CX005	CTAXP	Valida conceptos RC que no afecte factura si suma no anticipo
	CX006	CTAXP	Validar anticipos en mas de un RC
	CX007	CTAXP	Verificar anticipos que no han sido cargados en 30 días
Facturas	FA001	FACTU	Indicar valor de venta menor al costo
	FA002	FACTU	Indicar cuales remisiones no han sido totalmente facturadas
	FA003	FACTU	Productos cuyo precio venta sea diferente al precio lista
	FA004	FACTU	Indicar pedidos pendientes por despachar con mas de 10 días
	FA005	FACTU	Validar que el valor bruto sea correcto
	FA006	FACTU	Validar que el valor de IVA sea correcto
	FA007	FACTU	Validar valor retención en la fuente correcto
	FA008	FACTU	Diferencias total bruto facturas
	FA009	FACTU	Encabezado sin movimiento últimos 30 días facturas

<b>Alertas</b>			
<b>Módulo</b>	<b>Código</b>	<b>Módulo</b>	<b>Descripción</b>
Importaciones	IM001	IMPCO	Verificar registro importación sin movimiento
	IM002	IMPCO	Validar importaciones sin liquidar mayores a 30
	IM003	IMPCO	Validar importación sin movimiento (mvimport)
Inventarios	IN001	INVEN	Presentar productos con saldo mayor al stock máximo
	IN002	INVEN	Indicar existencias de productos negativos
	IN003	INVEN	Valores de entrada con costo en 0
	IN004	INVEN	Control saldo negativos por producto
	IN005	INVEN	Control saldo negativos por bodega
	IN006	INVEN	Control saldos negativos por tercero
	IN007	INVEN	Control saldos negativos por centro de costos
	IN008	INVEN	Control saldos negativos por lote
	IN009	INVEN	Control saldos negativos por ubicación
	IN010	INVEN	Control reservas movimiento vs saldos
	IN011	INVEN	Diferencias total bruto inventarios
	IN012	INVEN	Encabezado sin movimiento ultimos 30 dias inventarios
Nomina	NM001	NOMCO	Verificar deducciones por encima del 50% devengados
	NM002	NOMCO	Verificar dias periodo iguales en todos los registros
	NM003	NOMCO	Validar empleados activos tengan novedades
Producción	PD001	PRODU	Validar lista materiales negativas
	PD002	PRODU	Validar recepciones programadas negativas
	PD003	PRODU	Validar requerimiento bruto negativo
	PD004	PRODU	Valida ordenes lista materiales cerradas con valor
	PD005	PRODU	Valida ordenes requerimiento bruto cerradas con valor
	PD006	PRODU	Valida ordenes recepciones programadas con valor
Planilla Unica	PL001	AUTOL	Validar que la tabla de planilla única no este vacía
	PL002	AUTOL	Verificar fondo salud inexistente en cuentas fondos
	PL003	AUTOL	Verificar fondo pensión inexistente en cuentas fondos
	PL004	AUTOL	Verificar fondo riesgo inexistente en cuentas fondos
	PL005	AUTOL	Verificar empleados que no tengan planilla única en el periodo
Talleres	TL001	TALLE	Validar ordenes talleres pendientes por facturar
	TL002	TALLE	Validar que no haya registro sin facturar cargo a
	TL003	TALLE	Validar compras asignadas a la orden de taller
	TL004	TALLE	Verificar repuestos pendientes por facturar en fecha entrega

## Mejora en la presentación de Generador de Reportes

Herramienta importante del sistema que se encarga de poder diseñar y generar los reportes solicitados por cualquier área.

Para esta versión queremos presentar la nueva presentación en la generación de los reportes, a partir del cual cada usuario podrá generar reportes por cada módulo de una forma fácil y rápida y con mejor interface en Ms Excel.

Adicionalmente con la mayoría de los informes se realizó una mejora en la velocidad de ejecución.

### Ventajas:

- ✓ Permite generar filtros,
- ✓ Pop-up por seleccionar códigos
- ✓ Fácil modificar
- ✓ Filtros e impresión en una sola pantalla
- ✓ Mejor presentación en Ms Excel
- ✓ Imprimir en PDF.
- ✓ Mejor velocidad en la generación.

Además sistemas podrá diseñar informes de manera rápida solicitados por la gerencia o usuarios.

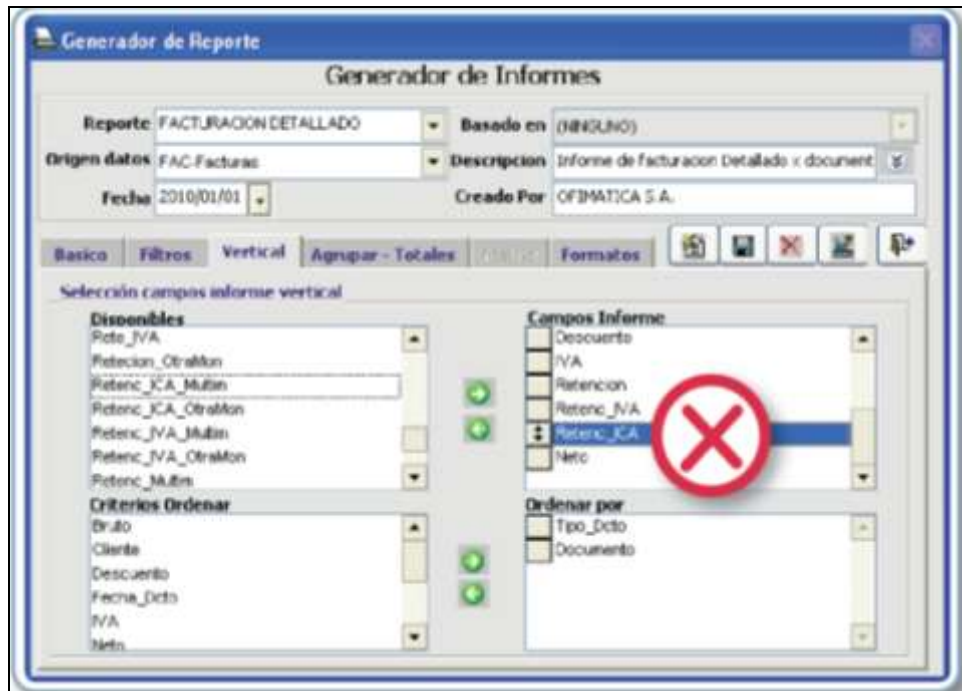
El Jefe de Facturación Juan Perez desea modificar un reporte, donde no se presente la columna de retención en ICA y adicionar el centro de costos.

Juan genera todos los días dicho reporte con el fin de validar las ventas por centros de costos y tarda por lo general una hora diaria realizando el cálculo en Ms Excel de manera manual. Con el nuevo diseño del generador en minutos lo puede obtener en: Ms Excel y PDF para enviarlo a la gerencia y vendedores.

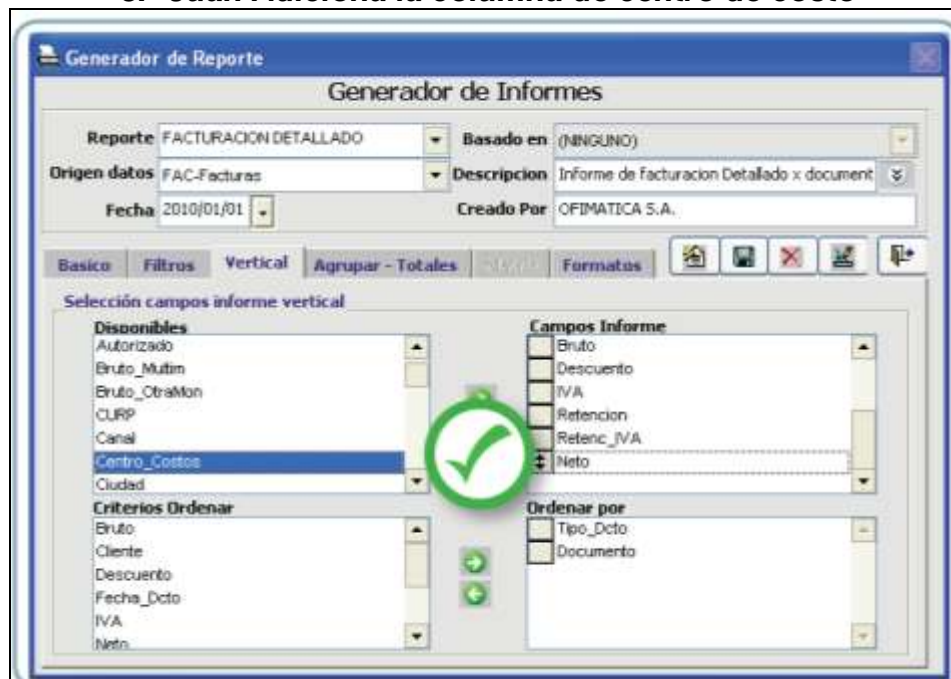
### 1. Juan selecciona el reporte a modificar



### 2. Juan elimina la columna de Retención en ICA



### 3. Juan Adiciona la columna de centro de costo



#### 4. Juan Genera el reporte filtrado por el vendedor 0006

Filtros	Condicion	Valor	Y/D
Cliente	Es igual a		Y
Vendedor	Es igual a	0006	Y
Fecha_Inicial	Es mayor o igual que	2010/01/01	Y
Fecha_Final	Es menor o igual que	2010/01/31	Y
Tipo_Venta	Es igual a		Y
Tipo_Dcto	Es igual a		Y
Zona	Es igual a		Y
Canal	Es igual a		Y
Ciudad	Es igual a		Y
Tipo_Cliente	Es igual a		Y

**Título Informe**  
Informe Detallado de Ventas

**Informe Por**  
 PDF     Impresora     MS - Excel   

**Informe Por**  
 e-Mail     Pagina Web     Pantalla     XML

Nombre Reporte: *Facturacion Detallado*

#### 5. Juan obtiene el informe en Ms Excel

Document	Tipo_Dct	Fecha_Dcto	Cliente	Nombre_Cliente	Centro_Costos
2	A1	2010/01/11	800134759-9	COMPAÑIA ALFA S.A.	0
555588	AN	2010/01/10	800162534-8	ABC & COMPAÑIA S.A.	0101
555589	AN	2008/01/11	1018	ALMERIA S.A.	0
1045	F1	2010/01/10	800134759-9	COMPAÑIA ALFA S.A.	0
1046	F1	2010/01/17	1018	ALMERIA S.A.	0
1047	F1	2010/01/17	1018	ALMERIA S.A.	0101
1048	F1	2010/01/22	10001	DERPLAST INTERNATIONAL	0103
1049	F1	2010/01/22	10001	DERPLAST INTERNATIONAL	0103
1050	F1	2010/01/23	70977889-8	HERNAN DUQUE O.SOCIEDAD	0
1114	F2	2010/01/09	1018	ALMERIA S.A.	0101
1115	F2	2010/01/10	800478925-2	CANDERAN SUCURSAL SAN	0101



Listo ...Fácil, en segundos lo pude generar...

- **Mejoras de Producción**

- ✓ Actualizar Plan Maestro de Producción en forma automática desde pedidos.

Alcor S.A. realiza un pedido por 200 bicicletas a la empresa Todoterreno S.A. Esas bicicletas deben ser ensambladas y entregadas en 30 para un evento deportivo.

The screenshot shows a software window titled "Movimiento de Pedidos" with the following details:

- Cia. BICICLETAS TODOTERRENO S.A. <Ofimática >**
- NIT 800900900-1**
- Documento 9011**, **P2**, **Cliente 800745759-0**, **ALCOR S.A.**
- Fecha Expedic. 2008/11/27**, **Centro Costos 0**, **AGENCIAS**
- Fecha Venc. 2008/12/27**, **Tipo Venta 02**, **CREDITO**
- Vendedor 190**, **OSA JUAN MIGUEL**

Buttons: **Movimiento**, **Datos Adicionales**

Produc	Descripcion	Saldo	Bodega	C.Costo	Lote	Cantidad	Und	Valor Unitario
10007	BICICLETA DE CARRERAS	☺	AGENCIA	0	0	200.0000	UND	44,000.0000
		☹				0.0000		0.0000

**Descripciones**

Producto: BICICLETA DE CARRERAS CON MARCO DE ALUMINIO  
 Unidad:  
 Centro Costo:  
 Lote:

**Totales**

Total: 8,746,344.00  
 Cantidad: 200.00  
 Items: 1

**Captura de Pedidos**

Para ello Juan Pérez realiza el pedido 9011. El sistema en forma automática actualiza este pendiente en el Plan Maestro de Producción (PMP) adicionando un registro con el mismo número del pedido.

- ✓ Generar múltiples órdenes de producción.

Una vez generado el Plan Maestro de Producción este se debe convertir en una orden de producción y ser aprobada. Este proceso se puede realizar en el sistema aprobando varios órdenes de producción al mismo tiempo.

Aprobar/Desaprobar TODAS LAS ORDENES

Aprobar	Orden	Descripción	Fecha	Autorizado	Orden Libre	MRP Produc	Por Ficha T
	99132	BICICLETA DE CARR	2008/11/19	71670865			
	99133	BICICLETA DE CARR	2008/11/24	8406219-9			
	99134	BICICLETA CONDOR	2008/11/20	71670865			
X	99135	BICICLETA CONDOR	2008/11/19	71670865	X	X	
X	99144	BICICLETA DE MONT	2008/11/20	43151039			X
X	99145	BICICLETA MARCO	2008/11/20	43151039		X	
X	99147	ENSAMBLE BICICLE	2008/11/29	8406219-9			

Precio:  Bodega:  Fecha informe capacidad:

Generar requisiciones  
 Presentar solo Items a aprobar  
 Presentar encabezados en informes  
 Generar informe de Plan Capacidad (CRP)

**MRP**  
 Prueba  
 Definitivo

**INFORME**  
 Pantalla  
 Impresora

### ***Proceso de Aprobar ordenes de producción***

Este proceso genera las ordenes de producto, realizar el MRP por cada una de ellas, generar o no las requisiciones. Agilizando con esto el proceso anterior.

- ✓ Novedades Control de Piso.

Ingreso a producción a la orden 99147 de Alcor S.A. Los operarios comienzan a trabajar con esta orden y deben generar un documento o planilla donde se relacionan los procesos terminados. Es decir, Carlos Suarez operario del área de Ensamble, empieza a trabajar en la orden de producción 99147 en el proceso de ensamblar los frenos, el debe indicar que proceso está realizando y que número de piezas ha terminado.

El sistema brinda una nueva captura para manejar esta información:



## • Servicios y Ventas

### CRM Ventas

CRM-Ventas nos permite conocer el estado actual de cada negociación, de las tareas relacionadas. Conocer el presupuesto de ventas de cada mes, de cada vendedor. Realizar un control y auditoría de cada una de estas negociaciones y su correspondiente manejo.

Luís Fernando Arango uno de los vendedores de nuestra Empresa Bicicletas Todoterreno requiere conocer cuáles son las negociaciones que tiene activas y las tareas próximas a vencer por cada una de las negociaciones. El requiere conocer el estado de la negociación de Alcor S.A. con quienes está promocionando la nueva línea de bicicletas.

Cuenta	Vendedor	Negociación	Fecha Ct	Probabilidad	Ppto Bruto	Ppto Neto
Bicicletas Pasaso	HOYOS CLAUDI	Negociación 200	2010/11/26	MEDIO	\$17.960.000,00	\$8.980.000,00
BTC Bicicletas	RESTREPO NIC	Venta bicicletas d	2010/10/16	MEDIO	\$11.140.000,00	\$5.570.000,00
Consejalzadora	JUAN PEREZ	Venta accesorios	2010/10/30	MEDIO	\$17.879.000,00	\$8.939.000,00
Consejalzadora	JUAN PEREZ	Venta linea ropa	2010/10/25	MEDIO	\$7.693.200,00	\$3.846.600,00
TROLLS S.A DE	JUAN PEREZ	Venta para outle	2010/11/25	MEDIO	\$3.650.000,00	\$4.825.000,00
Bicicletas Pasaso	HOYOS CLAUDI	Cubrimiento temp	2010/11/12	MEDIO	\$11.500.000,00	\$5.750.000,00
BTC Bicicletas	RESTREPO NIC	Negociación novi	2010/10/29	MEDIO	\$5.800.000,00	\$2.900.000,00
ALCOR S.A.	ARANGO LUIS F	Venta ropa deport	2010/10/29	BAJO	\$13.570.000,00	\$2.714.000,00
VARIOS	VARIOS	Servicio	2010/07/14	ALTO	\$0,00	\$0,00

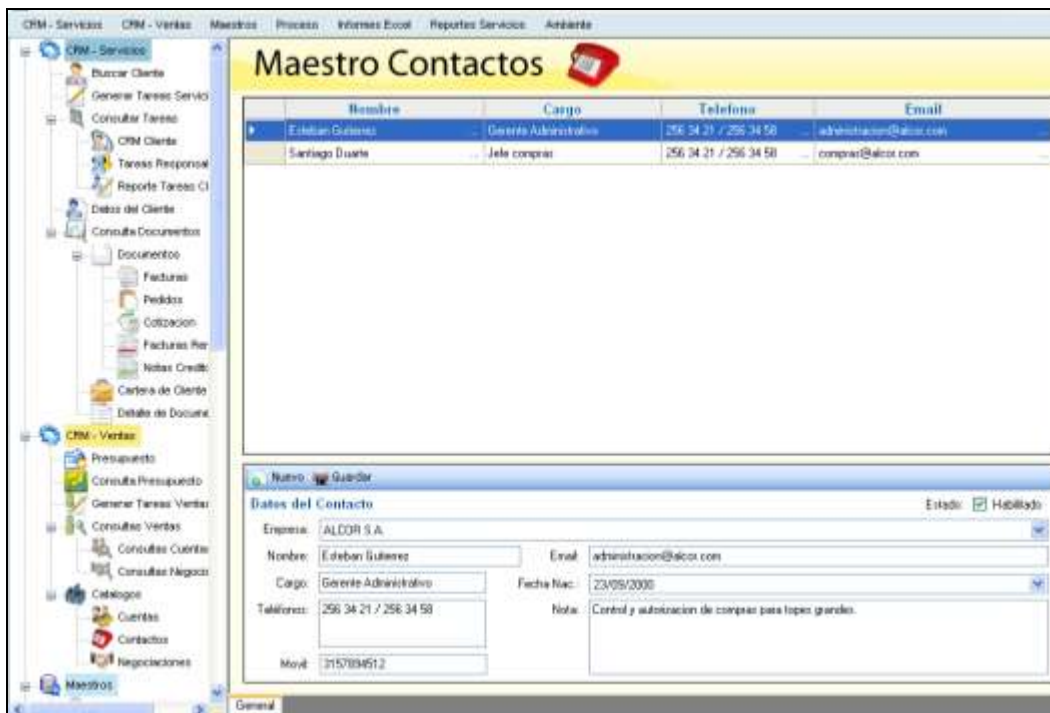
Cuenta	Responsable	Negociación	TipoEvento	Asunto	Descripción	Estado
ALCOR S.A.	Luis Fernando Arb	Venta ropa deport	Cobertura	Generar pedido	Se debe generar	PENDIENTE 63
ALCOR S.A.	Luis Fernando Arb	Venta ropa deport	Visita	Realizar visita a l	Se concreta visita	PENDIENTE 64
ALCOR S.A.	Cristina Pineda	Venta ropa deport	Confirmar recepci	Confirmar asisten	Se realiza levant	PENDIENTE 65
ALCOR S.A.	Luis Fernando Arb	Venta ropa deport	Usada	Se concreta reuni	Se realiza invitaci	PENDIENTE 66
ALCOR S.A.	Cristina Pineda	Ventas por tiempo	Enviar informació	Generar pedido c	Se requiere envia	PENDIENTE 67
ALCOR S.A.	Luis Fernando Arb	Ventas por tiempo	Usada	Realizar levantad	Se realiza levant	PENDIENTE 68
ALCOR S.A.	Gloria Zuñiga	Ventas por tiempo	Enviar informació	Confirmar asisten	Se debe confirma	PENDIENTE 69
ALCOR S.A.	Cristina Pineda	Ventas por tiempo	Enviar informació	Invitación evento	Realizar envío inv	PENDIENTE 70

### **Consultar la opción de presupuesto**

Para ello él sólo debe ingresar a la aplicación CRM y revisar la opción de presupuesto.

En esta ventana se pueden consultar todas las negociaciones pendientes que tiene la empresa o únicamente las negociaciones que tiene en vendedor Luis Fernando.

Adicionalmente, Permite consultar los datos generales del cliente sea actual o prospecto y los diferentes contactos.



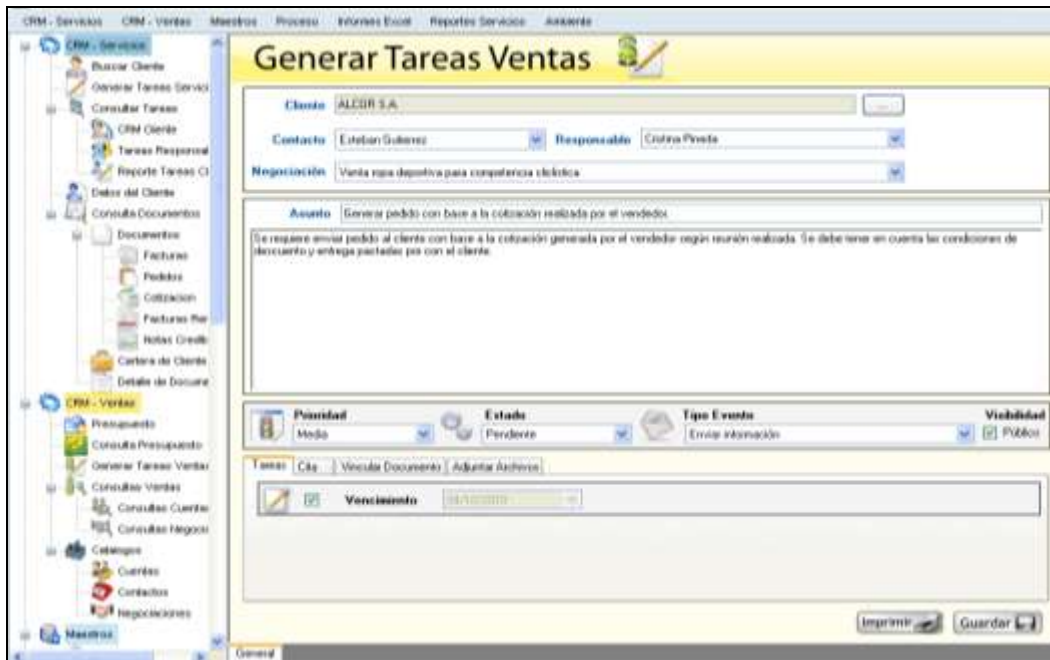
**Consultar maestro de contactos**

Permite consultar los datos relacionados con la negociación y sus principales características, como: estado, probabilidad actual, valor, fecha de cierre y una descripción detallada.



**Consultar Negociación**

Permite acceder fácilmente a las tareas pendientes por cada negociación, consultarlas o actualizar la tarea, según corresponda.



Por otro lado, nuestro vendedor Luis Fernando puede conocer a nivel presupuestal las negociaciones vigentes, en este caso, para el mes de septiembre tiene pendiente cierres por 12 millones de pesos, para octubre por 29 y para noviembre por 12.

Cuenta	Negociación	Fecha Cl	Vendedor	Probabilidad	Ppto Bruto	Ppto Neto
ALCOR S.A.	Venta tipo deposit	2010/10/29	AFANGO LUIS F	BAJO	\$13,570,000.00	\$2,714,000.00
CANDERAN S.A.	Suave nuevas sus	2010/10/29	AFANGO LUIS F	ALTO	\$15,940,000.00	\$12,670,400.00
Totales					\$ 29,410,000.00	\$ 15,384,400.00

Cuenta	Negociación	Fecha Cl	Vendedor	Probabilidad	Ppto Bruto	Ppto Neto
ALCOR S.A.	Negociación vent	2010/11/19	AFANGO LUIS F	MEDIO	\$12,874,000.00	\$6,437,000.00
Totales					\$ 12,874,000.00	\$ 6,437,000.00

Cuenta	Negociación	Fecha Cl	Vendedor	Probabilidad	Ppto Bruto	Ppto Neto
ALCOR S.A.	Venta nuevas linea	2010/09/30	AFANGO LUIS F	ALTO	\$6,560,400.00	\$5,294,720.00
CANDERAN S.A.	Ventas por tiempo	2010/09/24	AFANGO LUIS F	ALTO	\$5,870,000.00	\$4,696,000.00
Totales					\$ 12,430,400.00	\$ 9,990,720.00

Cuenta	Responsable	Negociación	Tipo de venta	Asunto	Descripción
ALCOR S.A.	Luis Fernando Ara	Ventas por tiempo	Llamado	Realizar llamado de seguimiento	Se realiza llamado

**Presupuesto agrupado por mes.**

Este presupuesto puede ser agrupado por los diferentes criterios según se requiera. Es decir, se podría agrupar por vendedor, indicando el total presupuestado por: vendedor, estado, probabilidad, canal de entrada, entre otros.

Cuenta	Negociación	Fecha Cierre	Probabilidad	Ppto Bruto	Ppto Neto	Estado
<b>Vendedor: HOYD'S CLAUDIA PATRICIA (2 items)</b>						
CANDERAN S.A.	Sufri nuevo ins	2010/10/29	ALTO	\$15,948,000.00	\$12,676,400.00	Contacto inici
ALCOR S.A.	Venta nueva línea	2010/09/30	ALTO	\$6,568,400.00	\$5,254,720.00	Contacto inici
CANDERAN S.A.	Venta por tempo	2010/09/24	ALTO	\$5,870,000.00	\$4,696,000.00	Contacto inici
ALCOR S.A.	Venta tipo deposit	2010/10/29	BAJO	\$13,570,000.00	\$2,714,000.00	Contacto inici
ALCOR S.A.	Negociación venta	2010/11/19	MEDIO	\$12,074,000.00	\$6,437,000.00	Contacto inici
<b>Totales</b>				<b>\$54,730,400.00</b>	<b>\$31,700,120.00</b>	
<b>Vendedor: JUAN PEREZ (4 items)</b>						
Bicicletas Paseo	Negociación 200	2010/11/26	MEDIO	\$17,960,000.00	\$8,980,000.00	Contacto inici
Bicicletas Paseo	Cubrimiento tempo	2010/11/12	MEDIO	\$11,500,000.00	\$5,750,000.00	Contacto inici
<b>Totales</b>				<b>\$29,460,000.00</b>	<b>\$14,730,000.00</b>	
<b>Vendedor: TROLLS S.A. DE</b>						
TROLLS S.A. DE	Venta nuevos pro	2010/10/02	ALTO	\$9,852,600.00	\$7,962,000.00	Contacto inici
Comercializadora	Venta accesorios	2010/10/30	MEDIO	\$17,679,000.00	\$8,939,500.00	Contacto inici
Comercializadora	Venta línea roja	2010/10/25	MEDIO	\$7,690,200.00	\$3,946,600.00	Contacto inici
TROLLS S.A. DE	Venta para suita	2010/11/25	MEDIO	\$9,650,000.00	\$4,825,000.00	Contacto inici

**Presupuesto agrupado por Vendedor.**

### CRM Servicios

Cada área de la compañía conoce diferente información sobre sus clientes, comercial sabe cuáles son los productos que más compra, despachos sabe que pedidos tiene pendientes por entregar, cartera conoce el saldo y aprueba el cupo de crédito, producción conoce que productos le está fabricando y cuáles son sus características; esta y más información se recoge en la empresa. ¿No sería interesante poder centralizar toda esta información en un sólo sitio y que fuera fácilmente consultable? ¿No proporcionaría esto un mejor servicio?

María Gutiérrez, asistente de ventas; está atendiendo una llamada del Miguel Suárez, Gerente Comercial de Alcor S.A. :

El señor Miguel Suárez le comenta: su nuevo vendedor, no recuerdo el nombre, estuvo hace unos días aquí en la empresa y me dejó una cotización, ¿Podría consultar el pedido e indicarme cuando me lo puede despachar?

María no necesita transferir la llamada, ni buscar al vendedor; simplemente ingresa a nuestra nueva aplicación **CRM 360° Servicios**, selecciona el cliente, busca la cotización y entrega respuesta inmediata:



**María ingresa a CRM 360°, selecciona el cliente Alcor S.A.**

Sí señor, nuestro vendedor Luis Fernando Arango, los visitó el pasado jueves 18 de octubre y generó la cotización número 1029 por 20 bicicletas de carrera y 96 camisetas deportivas para niño.



**María ingresa a la Consulta de Cotizaciones.**

Inmediatamente, María verifica la cartera del cliente y le indica al señor Suárez que ellos a la fecha tienen dos facturas vencidas.

Tipo	Factura	Expedición	Vencimiento	Dias	Vendedor	Deuda	Pagado	Saldo
M4	1001	25/01/2010	25/01/2010	-420	ARANGO LUIS FERNAN...	\$391,593.32	\$3,915.92	\$387,677.40
M2	1004	25/01/2010	25/01/2010	-420	ARANGO LUIS FERNAN...	\$11,076,773.33	\$110,767.67	\$10,966,005.66
M2	1001	26/01/2010	26/01/2010	-421	ARANGO LUIS FERNAN...	\$61,563.44	\$616.63	\$61,046.81
D2	1001	30/01/2010	30/01/2010	-425	ARANGO LUIS FERNAN...	\$10,026.58	\$100.27	\$9,926.31
M4	1012	25/02/2010	25/02/2010	-451	ARANGO LUIS FERNAN...	\$391,593.32	\$0.00	\$391,593.32
M4	1003	25/02/2010	25/02/2010	-451	ARANGO LUIS FERNAN...	\$391,593.32	\$0.00	\$391,593.32

Presentar:  Saldo Diferente de Cero  Todos

Deuda: 18,557,053.43 | Pagado: 218,490.50 | Saldo: 18,338,562.93

Abonos a Factura Seleccionada

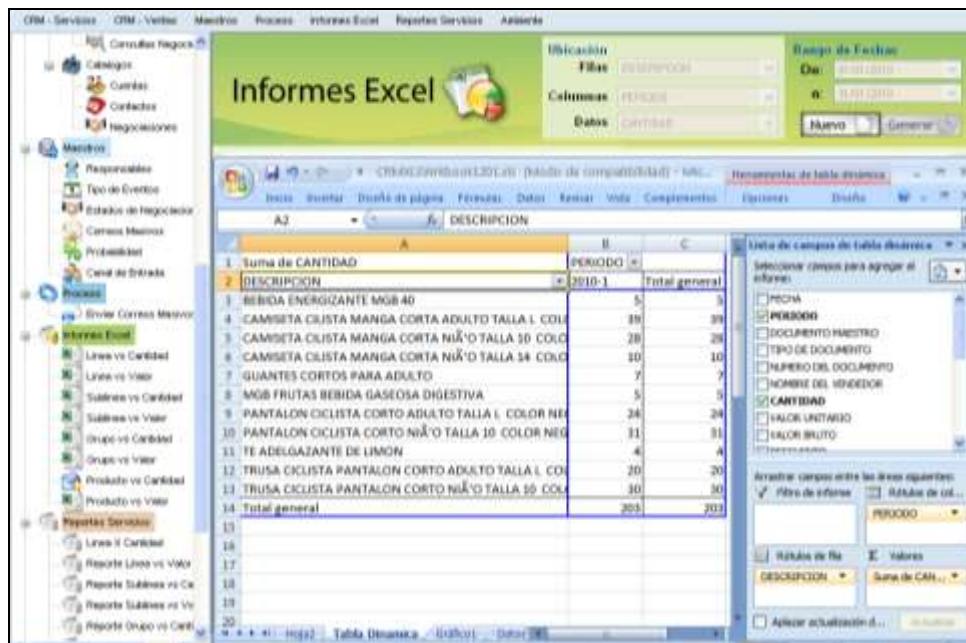
Fecha	Dias de Pago	Concepto	Valor	Nota	Banco

**María ingresa a la cartera.**

Por último, María revisa cuales son los productos que normalmente le venden a la empresa Alcor S.A y le comenta al señor Suárez: veo que ustedes son uno de nuestros principales clientes en la compra de ropa deportiva, quiero contarle que para el próximo mes estamos haciendo una promoción bastante interesante, con unos nuevos accesorios que nos están llegando; ¿Quiere que le comente a Luis Fernando Arango nuestro vendedor para que lo visite en unos días y le presente los nuevos productos?

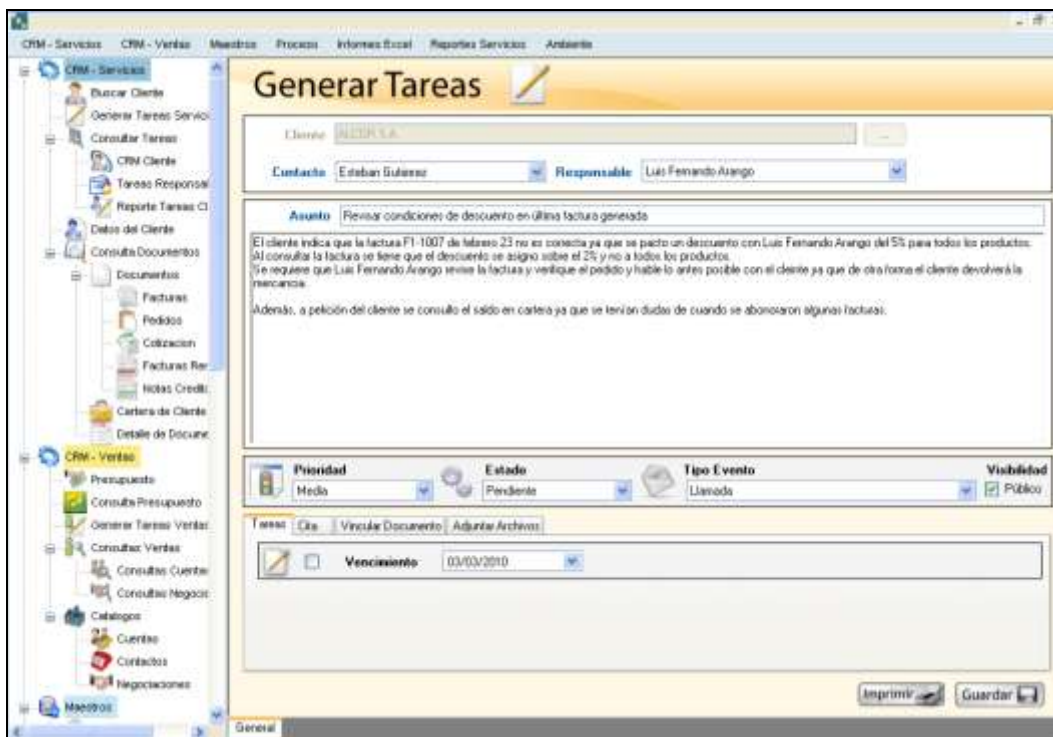


**María ingresa al Informe MS Excel, Reporte Producto vs Cantidad. Gráfica**



**María consulta el Informe Reporte Producto vs Cantidad. Tabla Dinámica.**

Mientras tanto, María ha estado ingresado en la aplicación los comentarios de la llamada atendida, enviado la solicitud al encargado de facturas para convertir la cotización en un pedido y adicionar una tarea al vendedor Luis Fernando Arango para visitar al cliente.

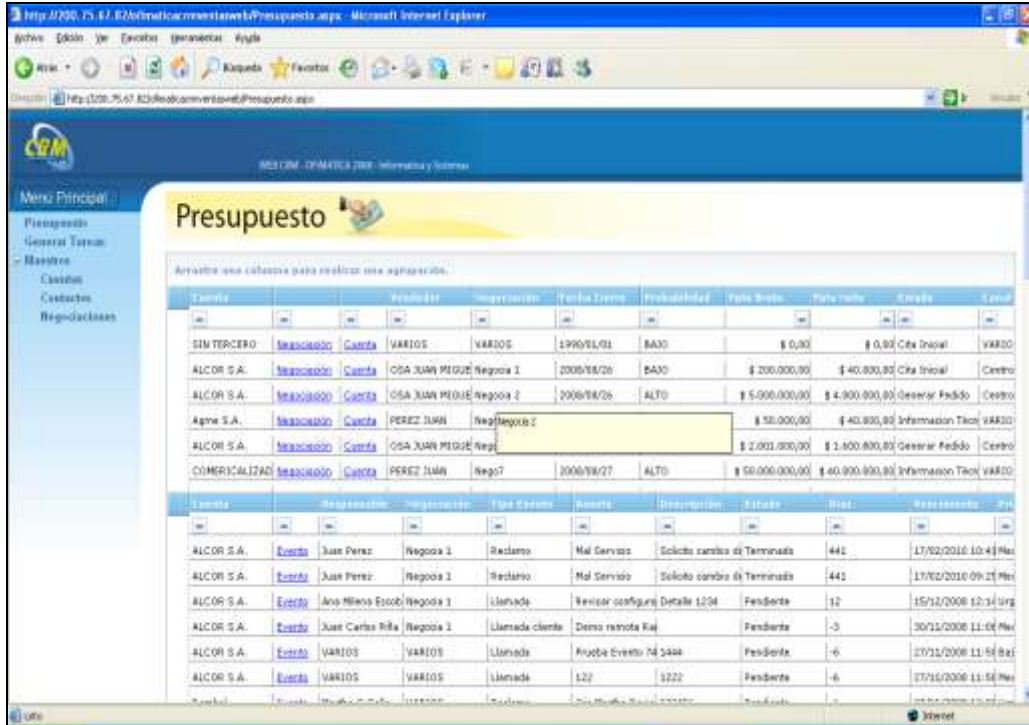


**Generar Tareas o Eventos de Servicios**

Es importante aclarar que María, asistente de ventas, ha podido ir realizando las diferentes consultas sin desplazarse de la ventana inicial de búsqueda. Esta opción permite irse desplazando entre las diferentes ventanas seleccionando el icono correspondiente.



María también puede consultar vía Internet desde cualquier lugar el presupuesto por cada cliente y generar tareas a los vendedores.



## NUEVA PRESENTACION DE VENDOR MOBILE

La aplicación Vendor Movable facilita a los vendedores ser mas productivos, tener la información comercial las 24 horas del día y desde cualquier lugar. Permite consultar datos del cliente, pedidos, cotizaciones, facturas, inventarios, tomar pedidos, capturar abonos.

Juan Pérez vendedor de la empresa Bicicletas TodoTerreno, requiere visitar al señor Miguel Suárez, Gerente Comercial de Alcor S.A. para presentarle la nueva línea de accesorios deportivos. Juan llega a su reunión e ingresa a la aplicación Vendor Mobile y busca el cliente Alcor S.A. verifica sus datos generales.



**Seleccionar empresa**



**Consulta clientes. Datos Generales**

Miguel Suárez, Gerente Comercial de Alcor, le comenta que requieren realizar una compra de 500 bicicletas todoterreno ya que están programando una competencia deportiva entre varias compañías y necesitan las bicicletas para dentro de 15 días.

Juan consulta en su equipo y verifica si actualmente la empresa tiene ese saldo de bicicletas.

Juan busca en el programa por nombre del producto y verifica el saldo del inventario en la bodega Boutique, indicándole a Miguel que sí hay saldo disponible.

Miguel requiere además que el pedido se le despache a crédito por un mes, para lo que Juan consulta la cartera de la empresa, le indica que su saldo está al día y es posible otorgarle el crédito.



**Consulta: Saldos de Inventarios.**

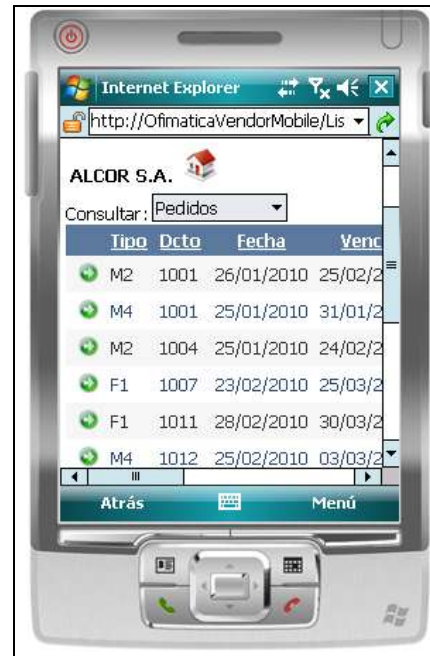


**Consulta: Información de Cartera.**

Luego Juan realiza el pedido desde el dispositivo móvil y lo graba en línea desde Internet y le indica a Miguel que el pedido ya fue colocado para despachar en la fecha indicada.



**Ventana. Grabar Pedidos.**



**Ventana. Consultar Pedidos**

Adicionalmente Miguel Suárez requiere saber si el último pedido generado ya fue facturado con el fin de realizar el pago de contado. Para ello Juan consulta la el saldo por cobrar y realiza el abono.



**Ventana. Estadístico de Cartera.**



**Ventana. Grabar Abono**

Juan detecto que la empresa Buenamigo no le volvió a comprar debido a los altos precios, para ello necesita consultar las ventas del año pasado y un informe de los productos para desarrollar un plan de mercado con este cliente.



**Ventana. Estadístico de Ventas.**



**Ventana. Estadístico de Productos**

## PLATAFORMA .NET

Nuestras nuevas aplicaciones **CRM 360°** y **Vendor Mobile** han sido desarrolladas en plataforma .NET, con lo cual se cuentan con ventajas como:

- ✓ Utilización de nuevas herramientas de programación como es Microsoft Visual Studio .NET 2005.
- ✓ Framework 3.5. Es un componente de Microsoft que facilita la integración compartiendo datos e información a través de la red mediante protocolos estándar independientes de la plataforma.
- ✓ Desarrollo del aplicativo en múltiples capas, separando los datos, las reglas de negocio y la presentación.
- ✓ Programación en múltiples ambientes: Windows, ASP y Mobile.
- ✓ Soporte desconectado.
- ✓ Manejo de estilos para generar presentaciones más agradables.

## PRINCIPALES CAMBIOS DE CADA MODULO

### Modulo de Inventarios

- ✓ **Consulta de productos por Nombre:** Se optimizó la consulta y el filtro de código, para que presente el saldo de los productos, cuyo nombre contenga el texto que se digite en el campo de consulta, ejemplo: 'Bicicleta' el sistema me trae todos los productos que contenga esta palabra



**Pantalla. Consulta de Saldos por Nombre**

### Módulo de Facturas

- ✓ **Cotizaciones de Compras en Facturas.** Se crea nuevo proceso para pasar las cotizaciones aprobadas en compras a cotizaciones en facturas. Ejemplo: La empresa Todoterreno comercializa camisetas sport y el cliente Alcor le hace un pedido de 1000 unidades, la empresa genera y aprueba la cotización al proveedor ABC S.A. y de una vez realiza la cotización a Alcor.



**Captura. Proceso Convertir Cotizaciones de Compras a Facturas**

**Módulo de Compras**

- ✓ **Impuesto al Consumo:** Para aquellas empresas que comercializan licores se organizo el procedimiento para calcular el impuesto al consumo por las compras de licores. Si se compra licor se debe pagar un impuesto al consumo según el grado de alcohol y volumen. El sistema realiza el cálculo de forma automática.

**Maestro de productos / servicio. Matricula del Impoconsumo**

**Módulo de Cartera y Cuentas por Pagar**

- ✓ **Anulación de Recibos de Caja.** Se genera el recibo de caja N. 2050 por valor de \$2.000.000. Por error el usuario se equivoco y le aplico el pago a otro cliente, por lo tanto requiere que anule el recibo de caja físicamente y en el sistema, luego elabora un nuevo documento con consecutivo diferente.

Factura	TipoDcto	Cpto.	Int.	Valor	Fh.Consig	Nota
1005	D4	110	0	0.00	.	*** DOCUMENTO ANULADO ***
1005	D4	110	0	0.00	.	*** DOCUMENTO ANULADO ***
1012	D1	110	0	0.00	.	*** DOCUMENTO ANULADO ***
1016	D1	110	0	0.00	.	*** DOCUMENTO ANULADO ***
1016	D1	110	0	0.00	.	*** DOCUMENTO ANULADO ***

**Consultar Recibo de Caja después de haber anulado el recibo**

**Módulo de Cuentas por Pagar**

- ✓ **Transferencia entre cuentas bancarias.** Permite a la compañía poder trasladar dinero de una cuenta bancaria a otra y poder integrar en un sólo movimiento a los módulos de Bancos y Contabilidad.

Cia. BICICLETAS TODOTERRENO S. <Ofimatica'09> Ingreso De Abonos  
 NIT 800900900-1

Dcto 1519 E1 Fecha 2008/11/28

Proveedor 71579459-0 JORGE POSADA A Cheque 1213

Banco 11100502 BANCO SANTANDER M.N.  Anticipos

F. Pago 01 PAGO PROVEEDORES BANCO BANCOMER M.N. Movimiento Beneficiario

Factura	TipoDcto	DctoPrv	Cpto.	Int.	Valor	Fh.Consig	Banco Traslado	Nota
121	RF	121	301	301	21,106,250.00	2010.05.30	11100501	ABONO/PAGO
228	80	25124	301	301	588,000.00	.	11100501	ABONO/PAGO
2469	FA	158	301	301	4,640.00	.	11100503	ABONO/PAGC
2470	FA	652	301	301	5,800.00	.	11101001	ABONO/PAGO
					0.00	.		

**Descripciones**

Concepto ABONO/PAGO FACT.COMPRAS  
 Integracion INTEGRA CXP  
 Fh. Exped 2008.04.08 Fh. Vence 2008.04.08 Valor Factura 4,640.00 Saldo 4,640.00

**Tipo Dcto**  
 Documento FA  
 PESOS  
 01

**Captura Ingreso de Abono en CxP. Banco Traslado**

**Módulo de Nomina**

- ✓ **Cálculo de Retención en la Fuente para Salud.** Se adicionó la mejora para que el sistema calcule los aportes obligatorios de salud, disminuyen la base de retención en la fuente por concepto de ingresos laborales según concepto 043973 del 2 de mayo 2008 de la DIAN.

BICICLETAS TODOTERRENO S.A. Pagina: 1  
 Nit: 800900900-1 Fecha: 08/11/28  
 PROMEDIO ANUAL PARA RETENCION FTE.

LONDÑO LONDÑO JUAN ALBERTO/1001  
 Salario Basico: 242,400.00  
 Fecha Nomina:

	Valor	Vir. Ap.	Fondo Dias
07/06/01 A 07/06/15	198,700.00	4,648.00	10
07/06/16 A 07/06/30	198,700.00	19,486.68	15
07/08/16 A 07/08/31	121,200.00	0.00	15
<b>Gran Total &gt;&gt;</b>	<b>418,600.00</b>	<b>24,334.68</b>	<b>40</b>
Meses Trabajados :	13.00		
Promedio Parcial :	39,328.10		
75.00%Promedio Parcial :	22,746.07		
Alivio Tributario:	50,000.00		
Aporte Salud :	107,609.34		
Aporte V. Patrono :	0.00		
Promedio R.Fuente:	-334,663.27		

**Informe de promedio anual para Retención en la Fuente**

## MEJORAS Y AJUSTES ENTREGADOS EN 2008

### Módulo de Inventarios.

**Movimiento de Inventarios**

Cia. BICICLETAS TODOTERRENO <Ofimatica'08> Ingreso De salida x traslado  
 NIT 800900900-1 SALIDAS POR TRASLADOS

Consecutivo 3031 S2 Fecha 2010/06/30

Tipo Mvto 2050 SALIDA X TRASLADO/Salida Documento 3031

Tercero 860475129-1 GALICIA S.A..04 Precio / Costo PAP

Cod Integ. 601 TRASLADO COMPRAS

Nota TRASLADO A BODEGA DE MATARIA PRIMA **Movimiento**

Producto	Descripcion	Saldo	Bodega	Cent. C	Lote	Lote Prv	Tercero	Ubicacion	Cantidad
10001	BICICLETA CONDOR	🔍	BPTERMINADO	0203	80001	80001	860745124-2	11410	10.00
10002	BICICLETA ADM	🔍	BOUTIQUE	0302	99001	99001	900425789-1	18421	20.00
10003	BICICLETA DE MONT	🔍	BPRIMA	0501	30006-1	30006-1	860475129-1	18420	5.00
10004	BICICLETA TODOTER	🔍	BOUTIQUE	0202	70017-1	70017-1	71567530-4	24312	15.00
10005	BICICLETA TODOTER	🔍	BPTERMINADO	0105	3003-8	3003-8	800162534-8	19420	12.00
10006	BICICLETA TODOTER	🔍	BOUTIQUE	0105	30001-3	30001-3	800162534-8	18421	10.00

**Descripciones**

Producto BICICLETA TODOTERRENO CON SUSPENSION  
 Unidad UNIDAD  
 Centro Costo TERAPIA  
 Lote PALANCA DE FRENOS M-510  
 Lote Proveedor PALANCA DE FRENOS M-510

**Totales**

Total 10,514,489.51  
 Cantidad 72.00  
 Items 6

### Captura de Inventarios. Traslados

- Se amplió campo de ubicación en la matricula de productos a 10 dígitos.
- Se organizó validación en la matricula de productos para garantizar que si se ingresa un código de barras este no exista con otro producto.
- Se organizó la matricula de Productos para que grabe información en el campo descriptivo de ubicación.
- Se activaron a nivel de la matricula de Mercancía campos de peso neto, peso bruto y volumen.
- Se optimizó catálogo de mercancías ya que estaba presentando mensaje a nivel de multiusuario con la vista de talas. Este problema estaba dañando las vistas de FoxPro y por ello se requería correr opción de análisis de estructuras.
- Se organizó el procedimiento de Traslados cuando se selecciona la importación ya que estaba presentando la información duplicada y los valores unitarios incorrectos. Esto se presentaba cuando al liquidar la importación se generaba un documento por mayores valores.

- Se fortaleció la validación en la captura de Inventarios-Traslados, para que al activar la lupa de saldos actualice las columnas de bodega, ubicación, lote, centro de costos. También se organizó la modificación para garantizar que los
- campos de consecutivo y tipo de movimiento de entrada se inicialicen con los datos originales.
- Se optimizó validación para realizar salidas de inventarios por traslados de series.
- Se organizó el reproceso de reservas, ya que no estaba adicionando en saldos de inventarios aquellos registros inexistentes.
- Se fortaleció la validación del ingreso de Inventarios, para que inicialice el campo código de integración y no presente mensaje “ No coinciden los tipos de datos”

## MODULO DE FACTURAS

The screenshot displays a software window titled "Movimiento de Pedidos" for "Cia. BICICLETAS TODOTERRENO S.A. <Ofimatica'09>". It shows document details: "Documento 9014", "P2", "Cliente 800132588-7", and "ADZ ASOCIADOS & CIA". A WordPad window is overlaid on top, showing a report titled "INFORME DE RESERVAS AUTOMATICAS". The report includes the document number "No:9014" and date "Fecha del Documento:2008/11/28". Below this, a table lists the reservation details:

cto	Descripcion	Fecha	Can.Reservada
	BICICLETA CONDOR	2008/11/28	10.00000

At the bottom of the WordPad window, it says "Para obtener Ayuda, presione F1" and "MAY | NÚM".

### *Captura de pedidos. Grabar reserva*

- Se optimizó captura de pedidos para permitir generar las reservas en forma automática.

- Se organizó informe estadístico por empresa ya que estaba sumando información del primer mes pero del año anterior.
- Se adicionó a la captura de facturas para punto de venta-botón medios de pago el campo diferencia, que permite grabar la diferencia positiva y negativa entre el valor de la factura y el total registro de medios de pago.
- Se fortaleció validación en el proceso de integración contable para que tome la cuenta de gasto digitada en la factura y no la del código de integración. También se organizó el reporte para que presente documento referencia.
- Se organizó captura de Nota Crédito para punto de venta, de tal manera que aparezca bodega, centro de costos, ubicación, entre otros.
- Se optimizó proceso de cancelación de saldos de pedidos, para que el pop-up de consecutivos de pedidos al momento de facturar, presente sólo los pedidos cuyo saldo sea diferente de cero.
- Se optimizó validación en la modificación de Facturas, para que actualice el campo centro de costos asignado al vendedor y no al cliente.
- Se fortaleció validación al anular una Factura Remisionada (FR) cuando se trabaja con un consecutivo diferente a FA.
- Se organizó informe de Cuadre de Caja, ya que no estaba respetando el consecutivo que se elegía en el filtro al momento de generarlo.
- Se organizó el proceso de revivir pedidos, validando que no lo haga cuando se anula una factura remisionada.
- Se organizó el proceso que cruza automáticamente una Nota Crédito con una Factura, para que grabe el campo PASSWORD.
- Se ajustó la opción de convertir cotizaciones en pedidos, debido a que los pedidos generados a partir de una cotización no estaban siendo descargados.
- Se organizó opción Informes/Facturas/Detallados/Remisiones, ya que no estaba presentando el número de la factura con la que fue facturada la remisión.
- Se organizó la captura de Notas Crédito, para que presente columna tercero en el movimiento siempre y cuando este activa "la variable de saldo por tercero."
- Se optimizó proceso de descargue de Pedidos por tallas y colores y se organizó mensaje que salía en la pestaña de datos adicionales.

- Se creó validación para que no realice control de saldos negativos en aquellos documentos que NO afecta Inventarios
- Se fortaleció validación en la modificación de documentos, cuando se manejan códigos de barras.
- Se organizó la opción de facturar una remisión en forma parcial, ya que el sistema no estaba permitiendo facturar el saldo pendiente.

## MODULO DE CARTERA

Ventana Principal

Proceso Devolucion de Cheques

Hro. Cheque: 102030      Cta. 111112222333      Banco: 11100501

Consecutivo: FA022

Tipo Documento: D2

Hro. Documento: 1016

C. Costos: 0107      COMPRA INSUMOS DE TEXTILES

Servicio: CHEQDEV      PARA FACTURAR CHEQUES DEVUELTOS

Motivo Devolucion: 01      FONDOS INSUFICIENTES

Estado del Cheque: 02      CHEQUE DEVUELTO

Comentario: SEGUNDA DEVOLUCION

Fecha Mvto.: 2010/01/02

Integrar a Bancos

Aceptar      Cancelar

Versión del Módulo 2009.01

### **Captura Devolución de Cheques**

- Informe de cuadro de caja, se adicionó filtro para seleccionar tipo de documento.
- Proceso de devolución de cheques, se optimizó para que al momento de ingresar una observación en el campo Comentario la grave en la Nota Débito campo Nota.
- Se organizó informe de abonos filtrado por concepto para que presente la descripción del concepto.

- Se organizó Impresión de abonos, ya que no estaba presentando correctamente el banco digitado.
- Se organizó reporte Extracto por Agrupaciones, Cuotas y Sucursales.
- Se corrigió el informe de Extracto, debido a que el campo cupo crédito no lo estaba presentando correctamente.
- Se organizó la opción Informes Extracto por Sucursales para que al seleccionar el NIT de la principal presente las facturas pendientes de todas las sucursales.
- Se fortaleció la validación en la modificación de anticipos, para que actualice automáticamente el documento de cartera asociado al anticipo.
- Se aumentó la cantidad de dígitos a presentar en la opción de Consulta Factura

## MODULO DE PRICAT.

- Se organizó captura de movimiento de Pricat a nivel de actualización de listas de precios ya que para aquellos productos que presentaran conversión de medida en algunas ocasiones no está actualizando el precio correctamente

## MODULO DE COMPRAS

Maestro de Caja Menor	
Periodo :	11
Cia :	BICICLETAS TODOTERRENO S.A.
	<Ofimatica'09>
	* COMPRAS *
	TODOTERRENO08
<b>Datos</b>	
Código	101
Nombre	CAJA MENOR ADMINISTRACION
Responsable	70459753-3 MARIO LUIS RESTREPO
Tope	100,000,000.00
Tipo CxP	04 CAJA MENOR
Cuenta x Pagar	233595 OTROS

**Compras: Maestro de Caja Menor**

- Se adicionó la validación a Caja Menor para que al momento de integrar tome la cuenta por pagar del maestro de cajas menores o del proveedor. Se fortaleció la validación cuando se tiene configurado "manejar un sólo documento en CXP" integre a CxP por responsable. Se optimizó desplazamiento de un ítems a otro cuando se digita información en el campo nota. además de poder grabar la nota tanto en el encabezado como en Movimiento.
- Se fortaleció proceso de integración contable, al integrar dos facturas a la primera factura no le asigna cuenta de retención y en la segunda se asigna la cuenta de retención asociada a la primera factura.
- Se organizó en la captura de Órdenes para que guarde la fecha de vencimiento de la orden y no la asignada en la compra.
- Se fortaleció la validación en el campo documento proveedor para que el número de la factura no se repita para un mismo proveedor dependiendo del tipo de documento maestro.
- Se organizó opción de modificación en la captura de caja menor para verificar que la columna de gastos se presente activa o desactiva con base a la configuración de variables.
- Se optimizó el descargue de requisiciones, ya que si en la requisición se incluyen servicios el sistema estaba permitiendo ordenar n veces este servicio.
- Se organizó la opción de aprobación de órdenes, ya que estaba exigiendo aprobar la orden sin tener en cuenta la configuración de variables.
- Se organizó la opción de facturar órdenes de compra, ya que en el pop-up estaba presentando órdenes ya facturadas.
- Se organizó el reporte de Compras, Lote Producción, Detallado, campo proveedor.
- Se organizó el proceso de revivir las ordenes de compra, validando que no lo haga cuando se anule una factura remisionada.
- Se organizó el proceso de grabar compras, ya que cuando se tienen configurados dos o más consecutivos con el mismo tipo de documento no estaba guardando correctamente el número del documento

- Se fortaleció la validación al facturar órdenes de compra, ya que en la pantalla donde se captura el número de la orden, si esta selección se hacía usando únicamente el mouse presentaba mensaje de error "Invalid property value".
- Se organizó la opción de modificación y consulta de la compra, debido a que estaba presentando en la columna de la fecha de vencimiento del Lote, la fecha de creación. También se validó que grabara correctamente el descuento digitado en el movimiento.
- Se optimizó la opción Informes/Compras/Centros de Costos/Detallado
- Se organizó la opción Informes/Compras/Detallados/Remisiones, por no presentar el número de la factura con la que fue facturada la remisión.
- Se corrigió proceso de modificación de documentos, cuando se manejan códigos de barras, ya que si se modificaba el producto, no estaba reconociendo el código, generando el pop-up del maestro de productos.

## MODULO DE CUENTAS POR PAGAR – BANCOS

Movimiento de CxP

Cia. BICICLETAS TODOTERRENO S. <Ofimatica'09> Ingreso De Abonos  
 NIT 800900900-1

Dcto 1520 E1 Fecha 2008/11/28  
 Proveedor 890451760-3 EMPRO S.A. Cheque 102030  
 Banco 11100501 BANCOMER M.N.  Anticipos  
 F. Pago 01 PAGO PROVEEDORES BANCO BANCOMER M.N. **Movimiento** Beneficiario

	Factura	TipoDcto	DctoPrv	Cpto.	Int.	Valor	Fh.Consig
	2218	FA	2218	301	301	4,872.00	/ /
	2252	FA	2252	301	301	5,502.37	/ /

**Beneficiario**

Documento 1520  
 Proveedor 890451760-3 / EMPRO S.A.

Beneficiario 71579460-9 HECTOR POSADA A

**Cerrar**

*Captura de Abonos. Botón beneficiario*

- Se fortaleció validación para garantizar que el número de cheque en la captura de abonos se grabe correctamente y que controle que el mismo número no se repita para el mismo banco.
- Se organizó el proceso de integración de bancos por presentar inconveniente con la ampliación de los campos de Nota y Descripción.
- Se amplió campo de cuenta bancaria según estructuras dadas para el medio magnético de banco de Bogotá.
- Se organizó medio magnético, pago de proveedores, para banco de Bogotá, Banco de Occidente.
- Se implementa proceso para generar pago a proveedores por medio magnético al banco Santander.
- Se optimizó la opción Informes/Movimientos por Conceptos y Bancos, adicionando pop-up para el campo tipo de movimiento.
- Se fortaleció la captura de abonos en multimonedas, para que actualice los valores de la tasa de conversión.
- Se organizó el campo factura del informe de Notas Contables.
- Se organizó modificación de Anticipos, para que actualice el documento de CXP asociado a dicho anticipo.
- Se organizó proceso de modificación de abonos, campo pagado.
- Se fortaleció la validación en Informes /De pago/Extracto, ya que al generarlo consolidado no estaba presentando los valores ingresados en otra moneda y multimonedas en pesos.

## MODULO DE CONTABILIDAD



***Pantalla de generación de Medios Magnéticos.***

- Se amplió en los certificados anuales de retención en la fuente, IVA e ICA el campo de número adhesivos para permitir ingresar los números y las fechas de presentación. Además se organizó la ciudad del tercero como lugar donde se práctico la retención.
- Se organizaron medios magnéticos para permitir manejar en el formato 1011 los conceptos 1512 de Licencias, 1514 de Depreciaciones Acumuladas y 1515 de Amortizaciones para que se presenten bajo naturaleza crédito. También se valido que el formato 1008 presente la provisión de cartera (concepto 1318) con saldo negativo.
- Se fortaleció validación en opción de medios magnéticos Administración Delegada para presentar aquellos registros cuyo tercero es 0.
- Se adicionó nuevo informe Auxiliar contable, el cual, permite generar la información por rango de cuentas. Ejemplo de la cuenta 1305 a la 1310.
- Se organizó opción de Transferencia de Movimiento de Diferidos, ya que no estaba validando correctamente las fechas de los documentos cuando se corría el proceso de diferidos.
- Se fortaleció la validación en el proceso de corrección de terceros, para que actualice el campo NIT.

## MODULO DE PRESUPUESTO ADMINISTRATIVO

Período 11 :Ofimática'09: \*Presupuestos\*

Cia. BICICLETAS TODOTERRENO S.A. TODOTERR

**Actualización Presupuesto Cuentas**

Distribuye Saldo

Cuenta: 010502 PROGRAMAS DE INVERSION EN JUSTICIA

Vlr. Anual: 6,250,000

*Si la naturaleza de la Cuenta es credito, ingrese el valor presupuestado negativo*

Enero	0	Julio	1,000,000
Febrero	0	Agosto	1,000,000
Marzo	0	Septiembre	1,000,000
Abril	250,000	Octubre	1,000,000
Mayo	0	Noviembre	1,000,000
Junio	0	Diciembre	1,000,000

Total Presupuesto -> 6,250,000

Aceptar Cancelar

### Contabilidad Presupuesto

- Se organizó informe de PyG por Centro de Costos, ya que no presentaba los nombres de las cuentas.
- Se organizó la opción Contabilidad/Presupuesto, ya que estaba duplicando los valores asignados para el mes de septiembre cada vez que se modificaba. También, se adicionó casilla “Distribuye Saldo”, cuando se realice una modificación.

## MODULO DE PRESUPUESTO OFICIAL

- Se organizó captura de documento de presupuesto, ya que cuando se realizaba la consulta de un documento de presupuesto oficial la pantalla se distorsionaba.



## MODULO DE NOMINA



- Se fortaleció la validación en el informe-Pago de Vacaciones, que el registro de vacaciones pase a las novedades con la fecha de las novedades y cuando se presentan dos o más vacaciones en el mismo periodo.
- Se organizaron los informes de Cesantías, Primas y Vacaciones para que no presente el concepto de SUBTR cuando el empleado está configurado como salario fijo. También se validó que no tenga en cuenta los empleados inactivos y cuya fecha de retiro fuera inferior a la fecha de corte del informe; se fortaleció la validación para que la liquidación pase a novedades siempre y cuando este generada la nómina, y mensaje de confirmación de fechas.
- Se organizaron informes prestacionales para actualizar el campo password y fecha ingreso.
- Se fortaleció la validación del tope de retención del 75% en el informe de promedio retención en la fuente.
- Se adicionó variable de configuración que indica si la empresa calcula o no solidaridad para empleados pensionados.
- Se adicionó la nueva estructura de medio magnético para Banco de Crédito.

- Se ajustó el formato de Certificados de ingresos y retenciones según los decretos del año 2008. Se organizó validación en las fechas iniciales y finales y Retención Practicada con valor negativo.
- Se mejoró opción de generar cheques de nómina para que valide los consecutivos de cuentas por pagar.
- Se organizó proceso de cálculo de incapacidades en la generación de nómina para reconocer el 100% del salario para los empleados con salario integral.
- Se organizó proceso de cálculo de retención contingente en planilla única para realizar el cálculo sin descontar ningún concepto de fondos pensionables.
- Se ajustó proceso de liquidación automática, para que realice el cálculo de Retención en la Fuente a los empleados que no laboran mes completo.
- Se optimizó la validación para que el sistema calcule del FSP a los pensionados, siempre y cuando la variable este activa.
- Se fortaleció validación al proceso de generación de nómina, para que tome los conceptos de Automáticos según el periodo establecido.

## **PLANILLA UNICA**

- Se organizó opción Novedades AMA/Informe Novedades, ya que en el pop-up sacaba mensaje de sintaxis, además se validó que el código ingresado existe en el maestro de empleados y presente el nombre y el apellido.
- Se modificó el proceso de generación de planilla única, ya que no estaba realizando correctamente el cálculo del valor de las notas debito para riesgos profesionales. También se ajustó el proceso para poder manejar día 31 según corresponda a variable de configuración.
- Se organizó planilla única para garantizar que los empleados matriculados como salario integral presente el tope mínimo (13 SMML) para salario integral.
- Se separó al proceso de Planilla Única para SOI y otros operadores, debido a que los operadores manejaron los redondeos con diferentes procedimientos.
- Se fortaleció validación para garantizar que el valor del salario básico no esté por debajo del salario mínimo. IBC de la caja de compensación se debe redondear al múltiplo de mil más cercano.

## MODULO DE RECURSO HUMANO

- Se organizó proceso de recontractación de empleados, ya que cuando se hacía el reingreso de un empleado desde recursos humanos la fecha de la última nómina pagada quedaba de igual a la que tenía en el último periodo de pago.

## MODULO DE PRODUCCION

**Ficha Técnica**

Periodo 11 <Ofimatica'09> Ficha Técnica  
Material Directo

Cia. BICICLETAS TODOTERRENO S.A. - TODOTERRENO08

Ref: 10011

Fecha: 2006/01/01

Ruta: 01 Nota BICICLETA - PRODUCTO ENSAMBLADO - SEGUNDO NIVEL

MD	MOD	MOI	CIF	Descripcion	Totales	Precios	
	SEC	PRODUCTO	DESCRIPCION	UND	C.T.	CAANTIDAD	VR. UNITARIO
	0	70001	CUADRO M-541	UND	0401	1.00	1,500.00
	0	70002	TIJERA S-548	UND	0401	1.00	210.00
	0	70003	AMORTIGUADOR M-346	UND	0401	1.00	480.00
	0	70005	ASIEN TO S-547	UND	0401	1.00	380.00
	0	70006	TUBO DEL ASIEN TO S-615	UND	0401	1.00	180.00

**Maestros Ficha Técnica**

- Se organizó matrícula de ficha técnica en los módulos de producción y costos Standard presentar en el pop-up el código y la descripción del producto para el campo Genérico.
- Se fortaleció validación en la opción de Entrega Producto Terminado para que valide y valore la lista de precios Ficha Técnica (CST)
- Se organizó proceso de descargue parcial del plan maestro de producción, ya que no estaba refrescando los registros marcados en la pantalla temporal.

## MODULO DE COSTOS STANDAR y REALES

- Se organizó el proceso de Actualizar Lista de Inventarios.
- Se adiciona el campo descripción del producto en las opciones Maestros/Lotes por Múltiples productos.

## MODULO CONTROL DE PISO

- Se organizó captura de control de piso para que no se sigan presentando las cantidades dadas de baja en el centro de trabajo.
- Se organizó opción de Cantidad Entregada, ya que no estaba asignando correctamente el consecutivo al momento de grabar cuando hay varios usuarios en la captura.

## SISTEMA GERENCIAL ANALITICO

- Se organizó inconsistencia en el generador de consultas, ya que al tratar de generar consultas de Cartera o CxP presentaba mensaje con el campo valor.

## MODULOS DE TALLERES

Periodo : 11 <Ofimatica'09> \* TALLERES \*  
Cia : BICICLETAS TODOTERRENO S.A. TODOTERRENO08

**Datos**

Código 01 A Cargo de :  Garantia  Cesión Interna  Cliente

Descripción :  
GABRICA FABRICA

Nit a Facturar

Centro Costos 0103

L. Precios:

Condiciones GARANTIA FABRICA

**Maestro Cargos de Facturación. Campo Centro Costo**

- Se fortaleció el proceso de generar facturas de talleres por cliente, garantía y cesión adicionando transacciones.
- Se adicionó a la captura de ingreso de órdenes el campo Centro de Costos.
- Se optimizó el proceso de Facturación Cesión Interna adicionando a la captura los campos de centro de costos y código vendedor.

### **MODULO DE MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA**

- Se optimiza el maestro de niveles de partes, permitiendo ingresar hasta 20 caracteres.

### **MODULO TECNICO**

- Se organizó la generación de informes para el generador de reportes en el sistema operativo Windows Vista, ya que estaba presentando valores en asteriscos.
- Se creó Proceso de cierres lógicos para la generación de informes a nivel de los módulos de Facturas, Compras e Inventarios. Es decir, se genera un informe detallado de facturas y sólo se presenta información a partir del 1 de enero 2006.

## 4. IMPORTANCIA DE LA ACTUALIZACION

Con la actualización usted puede garantizar que siempre estará “**estrenando software**”.

Es importante entender que **esto es una Actualización y no sólo un producto** que usted compra una única vez. Esta actualización permite que durante **todo el año 2009**, usted tenga acceso a las nuevas características que continuamente se liberan. Dentro de estas tenemos aspectos como:

- Nuevas tecnologías
- Cambios de legislaciones
- Nuevos productos
- Mejoras al software
- Correcciones sobre errores detectados.

**Quienes cuenten con esta actualización, podrán:**

- Tener acceso a la **versión 2009**
- Tener acceso a todos los cambios de **legislación**, así como **mejoras y correcciones** que se liberen **durante** el año 2009 (Con un promedio de 300 a 500 ajustes por año). Todo esto vía Internet.
- Recibirán **respuestas prioritarias** a los pendientes relacionados tanto sobre errores como a mejoras sugeridas.

**En resumen** quienes cuenten con la actualización, contarán con la seguridad de tener las correcciones y mejoras en forma oportuna, así como el soporte técnico que eventualmente sólo nuestra área de ingeniería puede prestar directamente a ustedes, o a través de los asesores.

Es importante tener en cuenta que la actualización se paga por cada año, es decir, si por alguna razón la empresa no adquiere las actualizaciones por los años 2007 y 2008, pero requiere actualización en 2009 debe pagar por los tres años, con lo cual las mejoras y ajustes de los años 2007 y 2008 no los disfrutaría durante estos años, sólo a partir de la actualización al 2009, por lo tanto para la empresa es más conveniente pagar la actualización cada año.

## 5. RESUMEN DE LAS PRINCIPALES CARACTERISTICAS VERSIONES ANTERIORES

Si requiere ampliación de los documentos de actualización de versiones anteriores, estos pueden ser consultados a través de nuestra Página Web [www.ofima.com](http://www.ofima.com).

[Importancia de la Actualización Versión 2008](#)

[Importancia de la Actualización Versión 2007](#)

### Versión 2008

- **Generación de Formularios tributarios.** Toda empresa debe generar en forma mensual o bimensual una serie de formularios que se deben presentar a la DIAN. El sistema le brinda los formatos de: IVA, Retención en la fuente e ICA, Declaración anual del impuesto de ICA y Declaración de Renta.
- **Alertas.** Permitir detectar automáticamente y en forma periódica anomalías en cualquier área de la empresa, por ejemplo: Facturas vencidas a más de 120 días, ventas por debajo del costo.
- **Impresión de informes y formatos por PDF.** Posibilidad de imprimir cualquier informe en formato PDF, obteniendo mejor presentación, impresión, no pueda ser modificada,
- **CRM.** Permite acercarnos más a los clientes, conocer fácil y rápidamente toda la información que se recoge en la empresa sobre cada uno de ellos, centralizar en un sólo punto, enviar correos, asignar tareas, citas a los responsables y verificar el cumplimiento de las mismas, entre otras.
- **Vendor Mobile.** Facilita a los vendedores ser más productivos, tener la información comercial del cliente en segundos desde cualquier lugar. Permite consultar datos del cliente, inventarios , pedidos, facturas, cartera
- **Otros cambios entregados durante versión 2008.** Nuevas funciones en Analítico y aumento de filas en Office 2007, revivir pedidos y ordenes de compra, impuesto al consumo en Facturas, permitir hacer búsqueda por lote en facturas, integrar la base de Retención en la Fuente de nomina a contabilidad y cambios según de decretos de medios magnéticos.

## Versión 2007

- **Contabilidad. Manejo de múltiples años abiertos,** permitir generar balances de prueba de diferentes años sin cambiar de empresa. Consultar documentos de diferentes años.
- **Nómina.** Fortalecimiento de los diferentes procesos a nivel de nómina y planilla única. (Colombia).
- **Trabajando con la Web.** Tener la posibilidad de generar pedidos a través de la Web.
- **Contacte a TeleSoporte desde la aplicación.** Con sólo dar un clic envíe mensaje de ayuda a TeleSoporte para que podamos colaborarles en solucionar cualquier inquietud.
- **Mejoramiento desempeño y velocidad.** Fortalecimiento a nivel de mejorar el desempeño y la velocidad de las diferentes opciones e informes.
- **Otros cambios entregados durante versión 2007.** Entre ellos tenemos, nuestro nuevo módulo de Pricat, descargue parcial de requisiciones, adicionar mayores valores en la factura calculados con base a los productos facturados.
- **Medios magnéticos.** Cambios realizados según decretos para año 2007.
- **Retención en la fuente para salarios.** Implementación nuevo cálculo de retención en la fuente para salarios con base a la reforma tributaria para año 2007. La retención se debe calcular con base a la Unidad de Valor Tributario (UVT).