

Seven ERP

Guía De Referencia – Facturación

Digital WARE Ltda.
Calle 72 # 12-65 P.2
Bogotá, Colombia

© 2004 Digital Ware, Ltda. Todos Los Derechos Reservados

Toda la documentación utilizada en Seven ERP está protegida por las leyes de derechos de autor bajo las normas colombianas y otras leyes aplicables, y son propiedad de Digital Ware, Ltda.

Está prohibida toda copia, reproducción, distribución, publicación, ejecución, exhibición, modificación, transmisión, creación de obras derivadas y cualquier otra forma de explotar dichos contenidos, incluyendo bases de datos y "links" no autorizados previa y expresamente. Ningún aviso de reserva de derechos o "copyright" debe ser alterado o eliminado de las copias de los contenidos.

Contenido

Introducción	4
Cómo Usar Esta Guía.....	4
Conceptos Básicos	4
Parámetros.....	8
SFAPARAM – Parámetros	8
SFABLOME – Bloqueo De Meses	9
SFAASEGU – Aseguradoras	10
SFADESCR – Descripción De Movimientos.....	11
CONDICIONES COMERCIALES	11
SGNFOPAR – Formas De Pago	11
SGNDESCO – Descuentos Condicionados.....	12
SGNCOCOM – Condiciones Comerciales.....	13
CLIENTES	15
SFACLIE – Clientes / Detalles / Contactos.....	15
SFAACTIC – Actualización Tipo Cliente En Lote	19
SFACALIF – Calificaciones.....	19
SFATCLIE – Tipos De Cliente	20
RUTAS	21
SFARUTAS – Rutas.....	21
SFAASORU – Relación Rutas /Clientes.....	22
SFALISTA – Lista De Precios.....	23
Transacciones.....	24
SFAFACTU – Facturación clientes	24
Procesos	29
SFAACTLI – Actualización De Precios.....	29
SFAIMPOR – Importar Movimiento De Facturación /Cartera	30
SFAFACLO – Impresión De Facturación En Lote.....	31
SFALOTES- Facturación en Lotes.....	32
Ingreso al sistema de varias facturas cliente	33

Introducción

El módulo de SEVEN - FA: Facturación y Devolución, tiene como propósito fundamental finalizar el procesamiento de pedidos a través de la facturación, administración de guías y el manejo de la logística de reversa.

Entre sus aspectos más importantes se encuentran: la generación de facturación por pedidos, rutas, clientes, ciudades, la administración de devoluciones de mercancía, la conciliación de guías de transporte, la reimpresión de facturas, la integración con el módulo de estadísticas (Inteligencia de Negocio) y el módulo de contabilidad a nivel de cuenta, centro, área, proyecto.

Como beneficios se establecen: la actualización de fechas de vencimiento de cartera a partir de las fechas reales de entrega, la conciliación de guías de transporte, la actualización de cartera según parámetros, la integración directa con el módulo de contabilidad, la generación de indicadores de cumplimiento, generación de información confiable para la determinación del comportamiento de las ventas y el mercado y la generación de estrategias comerciales y de mercadeo.

Cómo Usar Esta Guía.

La forma de acceder a la información en esta guía es mediante la tabla de contenido, la cual se presenta en el mismo orden en que aparece en el menú del módulo de inventarios, para facilitar la consulta del mismo. De igual manera, presenta y define cada uno de los campos que conforman las pantallas de los programas del módulo, identificando mediante convenciones la forma de ingresar la información al sistema, la manera como se encuentran agrupados los campos en las pantallas y los diferentes estilos de presentación de la información que el sistema maneja. Además, cuenta con un hipertexto con el cual se relacionan los programas en donde se ingresan los datos que algunos campos requieren como información, básica para los programas de este módulo.

Conceptos Básicos

Este capítulo introduce los conceptos que el usuario requiere conocer para el manejo del módulo. La forma como este manual presenta el contenido de este capítulo es el siguiente:

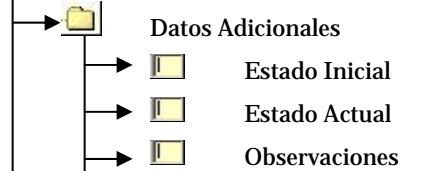
SEVEN e-business es un sistema compuesto por pantallas, las cuales muestran el contenido de un programa en forma amigable para el usuario. Por medio de éstas, el usuario podrá ver e ingresar los datos que cada uno de estos programas requieren para cumplir con su funcionalidad. A continuación se presenta una de las pantallas que el sistema maneja:

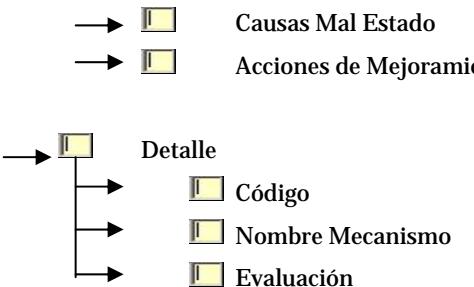
Código	Nombre mecanismo	Evaluación

Esta pantalla muestra el contenido del programa SAFINSPE del Módulo de Activos Fijos de la Gestión Administrativa del sistema. En la parte superior de esta pantalla se presenta la carpeta que agrupa la información que el programa requiere para cumplir con su funcionalidad, y en la parte inferior se muestran las carpetas requeridas para la parametrización de la información.
Esta pantalla contiene una serie de campos y paneles los cuales a su vez agrupan otros datos.

Una forma estructurada para organizar la información que esta pantalla presenta es la siguiente:

SAFINSPE – Inspección De Bienes





Este diagrama nos muestra, en forma de árbol, como se presenta la información en la pantalla anterior, es decir, qué información contiene cada uno de los paneles y carpetas del programa SCAPRINF del Módulo de Cartera de la Gestión de Comercial del sistema.

Mediante esta estructura de árbol serán presentadas las pantallas asociadas al módulo en este manual. Así mismo, este diagrama presenta mediante convenciones la forma de ingresar los datos en el sistema. A continuación se describe el significado de cada una de estas convenciones:

- Programa: Identifica el código del programa en mención.
- Carpeta: Identifica que la información que se encuentra en el siguiente nivel de información, pertenece a la carpeta en mención y que en la pantalla del sistema los campos que se mencionen estarán agrupados gráficamente por medio de una carpeta. (Ver Manual de navegación en el sistema: Carpetas)
- Panel: Identifica que la información que se encuentra a continuación en el siguiente nivel de información, pertenece al panel en mención y que en la pantalla del sistema los campos que se mencionen estarán agrupados gráficamente por medio de un panel. (Ver Manual de navegación en el sistema: Paneles)
- Campo abierto: Identifica que la información asociada a este ícono tendrá que ser digitada por el usuario para ingresarla a la base de datos del sistema.
- Lupa: Identifica que la información asociada a este ícono ya está almacenada en la base de datos del sistema y que fue ingresada por el programa entre paréntesis que se encuentra a continuación de este ícono.
- Selección excluyente: Identifica que existen varias opciones predefinidas para escoger la información a ingresar en este campo y que cada una es excluyente, es decir, solo se podrá escoger una.

- Opción excluyente: Identifica cada una de las opciones predefinidas para la selección excluyente.
- Grilla: Identifica que la información asociada a este icono se ve en pantalla en formato de tabla y debe ser digitada por el usuario para ingresarla a la base de datos del sistema.
- Hipervínculo: Identifica el acceso a un programa maestro desde el programa donde se está trabajando.
- Campo imagen: Identifica que la información a ingresar en este campo es de formato imagen.
- Campo consulta: Identifica que la información asociada a este campo se presenta a manera de consulta en el programa y que ésta ya fue ingresada en la base de datos del sistema anteriormente.
- Botón: Icono que ejecuta una función específica al hacer click con el ratón sobre éste.
- Check List: Identifica la opción seleccionada.
- Campo de búsqueda por QBE: Identifica que para estos campos existe una información asociada que debe ser traída mediante consulta por el QBE.
- Grilla Consulta: Identifica que la información asociada a este icono se ve en pantalla en formato de tabla a manera de consulta y que ésta ya fue ingresada en la base de datos del sistema anteriormente.
- Elipsis: Identifica que la información asociada a este icono se ve en pantalla en formato de tabla, que para estos campos existe una información asociada y debe ser traída haciendo click sobre éste.
- Combo Box: Identifica que para estos campos existe una información predefinida que debe ser traída haciendo clic sobre éste.
- Reportes: Permite visualizar en forma de reporte la información requerida de acuerdo a unos parámetros de búsqueda definidos.

Parámetros.

Los parámetros corresponden a la información previa y necesaria que debe indicársele al sistema para el manejo correcto de los inventarios, son de vital importancia ya que en algunos casos activan o excluyen funciones y en otros eventos el sistema realiza procesos de forma diferente.

Algunos de los parámetros reciben funciones y se utilizan para realizar las operaciones del modulo. A la hora de definir la función, en la cabecera, se definen los parámetros que va a recibir. Es decir que dependiendo de la parametrización las operaciones tienen efectos diferentes en la ejecución de las transacciones.

En otros casos los parámetros nos permiten direccionar el sistema de manera adecuada con el fin de que los de reportes o el cálculo de indicadores sea el correcto o se utilicen para generar más procesos o para la presentación de los informes.

En las siguientes paginas encontraran la información correspondiente, mostrando la ruta de los programa y una descripción de su uso, antes de proceder con la aplicación de esta guía defina los conceptos que requiere parametrizar con el usuario líder del modulo.

SFAPARAM – Parámetros

Podemos definir valores por defecto para los parámetros. Los valores por defecto sirven para que los parámetros contengan un dato predefinido, con el que se inicializarán si no se le pasa ningún valor en la llamada de la función. Los valores por defecto se definen asignando un dato al parámetro al declararlo en la función.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación – Parámetros - Parámetros

Campos En Pantalla Carpeta Datos Básicos

-  Tercero: Determina el código y nombre de la persona responsable del módulo.
-  Cargo: Identifica la labor que desempeña la persona encargada del módulo.
-  Condición comercial: Código y nombre de la condición comercial que se utilizará por defecto en los documentos de las facturas.
-  Tipo de Operación: Determina el código y nombre del tipo de operación que se utilizará para el ingreso de los saldos iniciales.

- Configuración impuesto: Identifica el código y nombre que identifica el grupo de impuestos que podrán ser liquidados en el documento.
- Nombre Archivo Factura: Digite el nombre del programa del reporte
- Nombre Archivo Notas: Digite el nombre del programa de notas
- Pedido obligatorio: Determina si es necesario realizar una factura sobre un pedido o no. seleccione Si, de lo contrario seleccione No.
 - Si
 - No
- Discrimina Cartera por Tipo de producto: Se marcará SI o NO de acuerdo a la necesidad del usuario
 - Si
 - No
- Número de líneas facturas pre impresas: Identifica el número de líneas impresas que tendrá la factura.
- Crear Cliente Automático en terceros: Si marcamos el chef, cada vez que se cree un cliente en facturación, automáticamente se creará el tercero.

Requisitos

Tener creado el tipo de operación, la condición comercial, la configuración de impuesto producto y la bodega.

Operación

Si tiene la información correspondiente a Tercero, Condición Comercial, Tipo de Operación y Configuración Impuesto digítela, de lo contrario seleccionela por medio del botón de lupa; ubíquese y digite la información de Cargo y No Líneas Facturas Impresas; seleccione con el Mouse una de las opciones de Pedido Obligatorio, por último, guarde la información.

Salidas

En caso de no Parametrizar esta opción no se podrá procesar información en el módulo de facturación.

SFABLOME – Bloqueo De Meses

Este programa permite realizar un bloqueo de los meses que se están trabajando, controlar la seguridad del módulo en cuanto a modificaciones y además de proteger alguna información o simplemente para trabajar en un periodo específico.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación – Parámetros – Bloqueo de Meses

Campos En Pantalla

- Año: Campo numérico; determina el ejercicio del periodo a bloquear. Ej. 1999
- Mes: Especifica el periodo que se quiere bloquear.
- Estado: Determina la fase en el que se encuentra el mes.
 - Bloqueado.
 - No Bloqueado.

Requisitos

Ninguno

Operación

Ubíquese y digite la información correspondiente a Año; seleccione mediante el cuadro combo el mes que se va a bloquear; haga click con el Mouse sobre una de las opciones de Estado, por último, guarde la información.

Salidas

Permitir o no permitir el ingreso de movimiento de activos fijos para ese mes.

SFAASEGU – Aseguradoras

Creación de códigos para identificación de las diferentes aseguradoras con las que trabaja la compañía

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación - Parámetros – Aseguradoras

Campos En Pantalla

- Código: Consecutivo con el que se identifica la aseguradora que se está creando.
- Nombre: Detalle de la aseguradora asociado al código.

Requisitos

Ninguno

Operación

Ubíquese y digite la información de Código y nombre, por último, guarde la información.

Salidas

En caso de no Parametrizar esta opción no se podrá procesar información en los programas del módulo de facturación que utilicen aseguradoras.

SFADESCR – Descripción De Movimientos

Parametriza las descripciones de facturación que se utilizarán en el módulo.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación - Parámetros – Descripción De Movimientos

Campos En Pantalla

- Código: Consecutivo con el que se identifica la descripción que se está creando.
- Descripción: Detalle de la descripción asociado al código.

Requisitos

Ninguno.

Operación

Ubíquese y digite la información de Código y descripción, por último, guarde la información.

Salidas

En caso de no Parametrizar esta opción no se podrá procesar información en los programas del módulo de facturación que utilicen descripciones.

CONDICIONES COMERCIALES

SGNFOPAR – Formas De Pago

Con esta opción el administrador del sistema, registra los diferentes tipos de formas de pago que se generan dentro de la empresa.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial - Parámetros – Condiciones Comerciales – Formas De Pago

Campos En Pantalla

- Forma De Pago: Determina el número asignado a la forma de pago.
- Clase
- Efectivo

- Cheque
- Tarjeta Crédito Baucher
- Tarjeta Crédito Data fono
- Tarjeta Débito
- Nota Devolución
- Bonos
- Cuenta Contable

Requisitos

Ninguno.

Operación

Ubíquese en el campo código y digítelo, haga la misma operación para el campo Nombre y guarde la información.

Salidas

Se utilizará en Factura Proveedor y Cliente. Además, genera reportes por pantalla o impresora, los cuales se hacen seleccionando la información requerida.

SGNDESCO – Descuentos Condicionados

Con esta opción el administrador de los módulos proveedores y cartera registra los tipos de descuentos pactados con los proveedores y clientes de acuerdo a la forma de pago.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial - Parámetros – Condiciones Comerciales – Descuentos Condicionados

Campos En Pantalla

- Descuento Condicionado: Determina el código y nombre del descuento que se condiciona dependiendo de la forma de pago pactada.
- Cuenta Contable: Determina el código y nombre de la cuenta contable definida en el P.U.C.
- Clase: Identifica si el descuento que se está creando se utilizará en el módulo de proveedores o de cartera.
 - Proveedores
 - Cartera

Detalle

- Número Días: En éste campo se determinan los días antes de pago o recaudo de facturas en los cuales se hará efectivo el descuento.

- Tipo: Indica si el descuento que se va a realizar se generara por porcentaje o valor para efectos del calculo en la factura.
- Valor: Corresponde al tipo de descuento que se aplicará, es decir el valor que se descontara del total de factura.

Requisitos

Tener creado el P.U.C., los proveedores y los clientes.

Operación

Ubíquese y digite la información correspondiente a los campos Descuento Condicionado, si tiene la información correspondiente al Código Cuenta digitela, de lo contrario, puede seleccionarla por medio del botón de lupa, seleccione con el Mouse una de las opciones del campo Clase, ubíquese y digite la información correspondiente a cada uno de los campos requeridos excepto en el campo Tipo donde puede seleccionar la información mediante el cuadro combo, por último, guarde la información.

Salidas

Esta información será utilizada en el módulo de proveedores y cartera. Además, genera reportes por pantalla o impresora, los cuales, se hacen seleccionando la información requerida.

SGNCOCOM – Condiciones Comerciales

Aquí el administrador de los módulos de proveedores y cartera (clientes) registra las formas de pago o recaudo con cada uno de ellos, además para el caso de los proveedores se calcula por cuotas la obligación dependiendo del plazo pactado; en los clientes estas cuotas hacen referencia a las fechas en las que se proyecta el recaudo de dineros.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial –Facturación - Parámetros – Condiciones Comerciales – Condiciones Comerciales

Campos En Pantalla

- Condición Comercial: Determina el código y nombre de la condición comercial que se va a crear.
- No. Cuotas: En éste campo se determina el número de cuotas para el pago o recaudo de una factura por parte de la empresa.
- Clase: Indica si la condición comercial se va a generar desde el módulo de proveedores o cartera.
 - Proveedores Nacionales
 - Cartera
 - Proveedores Del Exterior

- Días Liquidación Intereses
 - Calendario
 - Comerciales
- Tipo: En ésta sección se establece el tipo de condición comercial, es decir, si es fija o variable.
 - Fija: Indica que la condición definida en éste programa no puede ser modificada al momento de generar el Recibo de Caja.
 - Variable: Indica que la condición aquí definida puede ser modificada al momento de generar el Recibo de Caja.

Detalle

- Días Plazo: Corresponde al tiempo pactado para la cancelación de las cuotas.
- Porcentaje Cuota: Divide proporcionalmente el pago de cada cuota.
- Descuento: Indica el Descuento Condicionado ya definido, elipsis.
- Interés Corriente: Valor correspondiente a la financiación de la deuda.
- Gracia Int. Corriente: Margen de tiempo que se le da al deudor para cancelar el mismo valor de la cuota pactada.
- Interés mora: Valor correspondiente al interés generado después de los plazos estipulados para la cancelación de la cuota (deuda).
- Gracia Interés Mora: Periodo en el cual sin importar el día de pago el valor moratorio no tendrá modificación.

Requisitos

Definir los factores de interés que se utilizarán.

Operación

Ubíquese y digite la información correspondiente a los campos Condición Comercial y Número de Cuotas, seleccione con el Mouse una de las dos opciones Clase y Tipo, en los campos que componen la grilla debe ubicarse en cada uno de ellos e ir digitando la información necesaria, excepto en el campo Descuento donde puede seleccionar la información por medio del elipsis, por último, guarde la información.

Salidas

Afecta el detalle de la condición comercial y genera reportes por pantalla o impresora, los cuales se hacen seleccionando la información requerida.

CLIENTES

SFACLIEN – Clientes / Detalles / Contactos

Crear clientes con la información requerida para tener un control sobre lo facturado y lo pendiente por recaudar en cartera de todos y cada uno de los clientes de la compañía

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación - Parámetros – Clientes – Clientes /Detalles /Contactos

Campos En Pantalla Carpeta Datos Básicos

- Nit: Determina el documento de identidad del cliente que se esta creando.
- Dígito: En caso de ser un NIT el campo anterior, establezca el dígito de verificación.
- Identificación: Identifica el código y nombre del tipo de documento de identidad del cliente que se está creando.
- Código: Digite nuevamente l numero del nit
- Nombres: Sirve para determinar el nombre o nombres del cliente.
- Apellidos: Indica los apellidos del cliente que se está creando.
- Representante Legal: Digite consecutivo y nombre del representante legal
- Nombre Comercial: Establece el nombre comercial del cliente
- Página Web
- Árbol de clientes: Establece el código y nombre del árbol de clientes al que va a pertenecer el cliente que se está creando.
- Tipo de cliente: Identifica el código y nombre de la clase a la que pertenece el cliente que se está creando.
- Estado: Es la fase en la que se encuentra el cliente.
 - En Estudio
 - Activo
 - Inactivo
 - Rechazado

Carpeta Datos Complementarios Indicadores financieros:

- Total Activos: Determina el total de activos que posee el cliente.
- Activo corriente: Establece el total de activos corrientes del cliente.
- Valor inventarios: Determina el Total del valor de los inventarios del cliente.
- Total Patrimonio: Identifica el valor del patrimonio que posee el cliente.
- Total Pasivos: Identifica el total de las obligaciones del cliente.
- Pasivo corriente: Indica el total de pasivos corrientes del cliente.

- Pasivo Largo Plazo: Valor de las obligaciones a largo plazo del cliente
- Garantía: Identifica la garantía que da el cliente para respaldar las compras que efectúa a la empresa.
- Número de Póliza: Determina la cifra asignada a la póliza que respalda el cliente.
- Vencimiento Póliza: Identifica el mes, día y año en que vence la póliza que respalda el cliente.
- Aseguradora: Indica el código y nombre de la aseguradora que respalda el cliente.
- Observaciones: Detalle del cliente.

Datos Cartera:

- Condición Comercial: Determina a que condición comercial lo asigna el usuario.
- Cupo: Determina el cupo de crédito que se le dará al cliente que se está creando
- Calificación: Código y nombre de la calificación que se da al cliente

Información Tributaria

- Configuración de Impuestos: Código y nombre de la configuración de impuesto a que pertenece el cliente
- Corporación

Carpeta Detalle Clientes

- Cliente: Identifica el código y nombre del cliente que se está creando, está información viene de la carpeta de Datos Básicos.
- Detalle Cliente: Consecutivo con el que se identifica el detalle del cliente.
- Nombre Detalle Cliente: Determina la descripción del detalle del cliente.
- Dirección: Establece la dirección en la que se puede encontrar al cliente.
- Número de Teléfono: Indica el número telefónico del cliente.
- Número de Fax: Identifica el número de fax del cliente que se está creando.
- Apartado Aéreo: Determina la dirección de correo del cliente.
- Mail: Establece la dirección de correo electrónico del cliente que se está creando.
- Configuración Impuestos: Consecutivo con el que se identifica la configuración de impuestos asociada al cliente.
- Nombre Impuesto: Indica el nombre o detalle del impuesto asociado al cliente.
- Ruta: Número con el que se identifica la ruta asociada al cliente.
- Nombre Ruta: Descripción de la ruta que se está creando.
- Vendedor: Identifica el consecutivo del vendedor asociado al cliente.
- Nombre Vendedor: Determina el detalle o nombre del vendedor.

- Sucursal: Consecutivo con el que se identifica la sucursal asociada al cliente.
- Nombre Sucursal: Establece el nombre de la sucursal asociada al cliente.
- País: Indica el código del país al que pertenece el cliente.
- Nombre País: Descripción o nombre del país.
- Departamento: Identifica el número asociado al departamento.
- Nombre Departamento: Detalle del departamento, asociado al código.
- Municipio: Determina el número asociado al municipio al que pertenece el cliente.
- Nombre Municipio: Descripción del municipio al que pertenece el cliente.
- Lista de Precios: Consecutivo con el que se identifica la lista de precios asociada al cliente.
- Nombre Lista de Precios: Establece la descripción de la lista de precios.
- Condición Comercial: Indica el número con el que se identifica la condición comercial asociada al cliente que se está creando.
- Nombre Condición Comercial: Descripción de la condición comercial asociada al cliente.
- Actividad Económica: Identifica el consecutivo de la actividad económica asociada al cliente.
- Nombre Actividad Económica: Detalle de la condición comercial asociada al código.
- Observaciones: Descripción del detalle de proveedor.

Capeta Contactos Detalle De Clientes

- Cliente: Identifica el código y nombre del cliente que se está creando.
- Detalle Cliente: Establece el código y nombre del detalle asociado al cliente.
- Contacto: Consecutivo con el que se identifica el contacto asociado al cliente.
- Nombre Contacto: Descripción del nombre del contacto que se está adicionando.
- Apellidos Contacto: Detalle de los apellidos del contacto que se está adicionando.
- Cargo: Cargo que ocupa en la compañía el contacto ha asociado con el cliente.
- Dirección: Establece la dirección donde se puede encontrar la persona contacto.
- Dirección bodega: Identifica la dirección de la bodega en donde se puede contactar esta persona.
- Teléfono: Indica el número telefónico en el cual se puede localizar la persona contacto.
- Fax: Determina número de fax.
- Mail: Establece la dirección del correo electrónico de la persona contacto.
- Fecha Cumpleaños: Identifica la fecha del cumpleaños de la persona contacto.
- Afición: Hobby del contacto asociado al cliente.

Carpeta Condición Comercial

- Cliente: Identifica el código y nombre del cliente que se está creando.
- Detalle Cliente: Establece el código y nombre del detalle asociado al cliente.

- No. Registro: Consecutivo con el que se identifica la condición comercial que se le está asociando al cliente.
- Días Plazo: Indica los días de plazo que se le dan en la condición comercial al cliente.
- % Cuota: Determina el porcentaje de cada cuota pactada en la condición comercial.
- Interés Corriente: Identifica el interés corriente asociado al cliente.
- Gracia Int. Corriente: Días que se le da de gracia al interés corriente.
- Interés Mora: Establece el interés de mora pactado en la condición comercial con el cliente.
- Gracia Int. Mora: Indica los días de gracia pactados con los intereses de mora.
- Descuento: Cifra con la que se determina el descuento de cada cuota.

Requisitos

Los parámetros de facturación deben estar creados con anterioridad (opción parámetros de facturación), los vendedores las condiciones comerciales, el árbol de clientes, las rutas, las listas de precios, y las actividades económicas.

Operación

Carpeta Datos Básicos

Ubíquese y digite la información correspondiente a Cliente, Dígito, Nombre Comercial, Nombres, Apellidos, Resolución (régimen Tributario), Resolución (Retención en la Fuente), si tiene la información correspondiente a Identificación, Tipo Cliente y Calificación digitela, de lo contrario, selecciónela por medio del botón de lupa, seleccione con el Mouse una de las opciones de Régimen Iva, Calificación DIAN, Autorretenedor y Estado.

Carpeta Datos Complementarios

Ubíquese y digite la información correspondiente a Cupo, Garantía, Total Activos, Activo Corriente, Valor Inventarios, Total Patrimonio, Total Pasivos, Pasivos Corriente, Pasivos Largo Plazo, No. Póliza y Observaciones; si tiene la información correspondiente a Árbol de Clientes y Aseguradora digitela, de lo contrario, selecciónela por medio del botón de lupa; seleccione con el Mouse una de las opciones de En Proceso Jurídico Cliente Nacional; seleccione mediante el cuadro combo la Fecha de Vencimiento.

Carpeta Detalle Cliente

Ubíquese y digite la información correspondiente a Detalle Cliente, Nombre Detalle Cliente, Dirección, No. Teléfono, No Fax, Apartado Aéreo, Mail, Configuración Impuestos, Nombre Impuestos y Observaciones; seleccione mediante la elipsis la Ruta, vendedor, Sucursal, País, Departamento, Municipio, Lista de Precios, Condiciones Comerciales y Actividad Económica.

Carpeta Detalle Condición Comercial

Ubíquese y digite la información correspondiente a cada uno de los campos que componen esta carpeta.

Carpeta Contactos Detalle de Cliente

Ubíquese y digite la información correspondiente a cada uno de los campos que componen esta carpeta, por último, guarde la información.

Salidas

En caso de no Parametrizar esta opción no se podrá procesar información en el módulo de facturación.

SFAACTIC – Actualización Tipo Cliente En Lote

Permite cambiar de un tipo de cliente a otro en lote

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación - Parámetros – Clientes - Actualización Tipo Cliente En Lote

Campos En Pantalla

-  Tipo de Cliente Anterior: Determina el tipo de cliente que se va a actualizar
-  Tipo de Cliente Nuevo: Determina el tipo de cliente que va a quedar en el sistema
-  Procesar: Determina que se va a generar la actualización de un tipo de cliente a otro.
-  Cancelar: Identifica que se va a anular el proceso.
-  Inconsistencias: Genera las inconsistencias que se presentaron al correr el proceso.

Requisitos

Tener creados los tipos de cliente, y que existan clientes para ser actualizados.

Operación

Si tiene la información de tipo de cliente anterior y tipo de cliente nuevo digitela, de lo contrario, selecciónela por medio de los botones de lupa, haga clic con el Mouse sobre uno de los tres botones dependiendo la función que va a realizar

Salidas

Actualiza el Tipo de cliente de los clientes creados.

SFACALIF – Calificaciones

Dar una calificación a los clientes de acuerdo a su historial.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación - Parámetros – Clientes – Calificaciones

Campos En Pantalla

-  Código: Identifica el consecutivo con el que se identifica la calificación de los clientes que se está creando.
-  Descripción: Determina el detalle de la calificación asociado al código.

Requisitos

Ninguno.

Operación

Ubíquese y digite la información correspondiente a Código y Descripción, por último guarde la información.

Salidas

La información de este programa se utilizará en los tipos de cliente de este módulo.

SFATCLIE – Tipos De Cliente

Dar una clasificación a los clientes de acuerdo a criterios establecidos por la empresa.

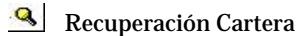
RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación - Parámetros – Clientes – Tipos De Cliente

Campos En Pantalla

-  Código: Consecutivo con el que se identifica el tipo de cliente que se está creando.
-  Descripción: Detalle asociado al código del tipo de cliente.

Carpeta Periodos De Corte Para Provisión De Cartera

-  Días
-  Porcentaje Provisión
-  Gastos Operacionales
-  Gastos Operacionales
-  Provisión Dudosos Recaudos



Carpeta Deudas Dudosos Recaudos Y Clientes

- Rango a partir de cual se considera dudoso recaudo
- Días
- % Provisión
- Dudosos Recaudos
- Clientes

Requisitos

Ninguno.

Operación

Ubíquese y digite la información correspondiente a código y descripción, por último, guarde la información.

Salidas

En caso de no Parametrizar esta opción no se podrá procesar información adecuadamente en el módulo de facturación.

RUTAS

SFARUTAS – Rutas

Crear las diferentes rutas para un vendedor de acuerdo a la ubicación del cliente, esto para optimizar tiempos.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación - Parámetros – Rutas - Rutas

Campos En Pantalla

- Código: Consecutivo con el que se identifica la ruta que se está creando.
- Nombre: Detalle de la ruta asociado al código.

Requisitos

Ninguno.

Operación

Ubíquese y digite la información correspondiente a Código y Nombre, por último, guarde la información.

Salidas

La información parametrizada en este programa se utilizará en asociación de rutas y clientes.

SFAASORU – Relación Rutas /Clientes

Relacionar los clientes a cada ruta, para tener más organización y optimizar tiempos.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación - Parámetros – Rutas – Relación Rutas /Clientes

Campos En Pantalla

-  Ruta: Código y nombre de la ruta a la que se van a asociar los clientes.
-  Clientes no autorizados: Determina los clientes que no están incluidos en la ruta.
-  Clientes autorizados: Identifica los clientes que están incluidos en la ruta.
-  Permite agregar un Ítem a la lista
-  Permite agregar todos los Ítem a la lista
-  Permite quitar un Ítem a la lista
-  Permite quitar todos los Ítem a la lista

Requisitos

Tener creados los clientes y las rutas.

Operación

Ubíquese y digite la información correspondiente a ruta; seleccione mediante los botones de desplazamiento de los Ítems los clientes asociados y no asociados a la ruta, por último guarde la información.

Salidas

Reportes por pantalla o impresora, los cuales, se hacen seleccionando la información requerida.

SFALISTA – Lista De Precios

Permite crear varias listas de precios, de los productos, en moneda diferentes tipos de moneda.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación - Parámetros – Lista De Precios

Campos En Pantalla

- Código: Identifica el código y nombre con el que se identificará la lista de precios que se está creando.
- Nombre: Determina el detalle de la lista de precios asociado al código.
- Permite Modificar la lista de precios en los documentos

Carpeta Monedas

- Código Moneda: Determina el consecutivo que identificará la moneda que se asociará a la lista de precios.
- Nombre Moneda: Detalle asociado al código de la moneda.
- Fecha Vigencia: Identifica el mes, día y año hasta el cual será valida la moneda en la lista de precios.

Carpeta Precios

- Moneda: Determina el código y nombre de la moneda con la cual se le están dando los precios a los productos.
- Fecha Vigencia: Identifica el mes, día y año hasta el cual es valida la lista de precios.
- Producto: Consecutivo con el que se identifica el producto que se incluirá en la lista de precios.
- Nombre Producto: Determina el detalle asociado al código del producto.
- Unidad. Medida: Identifica el código asociado a la unidad de medida del producto.
- Iniciales: Nombre abreviado de la unidad de medida del producto.
- Valor Unitario: Cifra con la que se determina el valor unitario del producto.
- Tipo de Descuento: Identifica la forma en la que se va a incluir el descuento del producto en la lista de precios.
- Valor T. Descuento: Es la cifra que se descontara del producto, puede ser por valor o por porcentaje.

Requisitos

Tener creadas las monedas y los productos.

Operación Carpeta Moneda

Ubíquese y digite la información correspondiente a Código y Nombre.

Seleccione mediante la elipsis de cada campo el Código Moneda y la Fecha Vigencia; automáticamente aparecerá la información correspondiente al campo Nombre Moneda.

Carpeta Precios

Seleccione mediante la elipsis de cada campo el Producto y la U. Medida; automáticamente aparecerá la información correspondiente a Nombre Producto e Iniciales; Ubíquese y digite la información correspondiente a Valor Unitario y Valor T. Descuento; seleccione mediante el cuadro combo el Tipo de Descuento; por último, guarde la información.

Salidas

En caso de no Parametrizar esta opción no se podrá procesar información en el módulo de facturación.

Transacciones

Las transacciones son el registro de los datos que se utilizan para realizar las operaciones de la funcionalidad del sistema. Una transacción será un conjunto de operaciones sobre los datos creados con unas propiedades bien definidas con anterioridad y cuyo objetivo es cumplir con una funcionalidad específica.

Las transacciones son todas aquellas operaciones que permiten ingresar o consultar todos los movimientos que afectan el modulo, ya sean capturados desde el mismo modulo o provenientes de los demás.

SFAFACTU – Facturación clientes

Generar la factura de venta en el momento de realizar la transacción comercial con el cliente. Generar la cartera. Debe estar creado el Tipo de Operación, la Condición Comercial, la Sucursal, las Listas de Precios y las Bodegas.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación – Transacciones – Facturación Clientes

Campos En Pantalla Carpeta Datos Básicos

-  Tipo de operación: Determina el código y nombre de la forma en la que se va a crear la factura.
-  Número: Consecutivo con el que se identificará el tipo de operación en la factura.
-  Fecha: Mes, día y año en el que se ingresa el tipo de operación a la factura.
-  Documento base: Identifica el código y nombre del documento base que se asociará a la factura.
-  Número: Consecutivo con el que se identifica el documento en la factura.
-  Fecha: Determina el mes, día y año en que se ingresa el documento a la factura.
-  Descripción: En detalle del texto de la factura que se está creando.
-  Estado: Fase en la que se encuentra la factura ya sea aplicada o anulada.
 -  Aplicado
 -  No Aplicado
 -  Anulado
-  Tipo de distribución: puede ser manual o automática el usuario debe seleccionar una de ellas dependiendo de la operación que realice con esta factura.
 -  Manual
 -  Automática
-  Plantilla de distribución: es la estructura de como se distribuye por porcentaje en los centro de costo, proyecto y área.
-  Fecha Inicial Periodo Liquidación
-  Fecha Final Periodo Liquidado
-  Fecha Extratemporánea

Carpeta Información General

-  Cliente: Determina el código y nombre de la persona a la que se le está generando la factura.
-  Contacto: Identifica el código y nombre de la persona que está relacionada con el cliente.
-  Vendedor Junior: Código y nombre del vendedor asignado al cliente, aunque se puede cambiar de vendedor.
-  Actividad: Identifica la actividad económica del cliente.
-  Detalle cliente: Determina el código y nombre del detalle del cliente.
-  Vendedor Senior: Código y nombre del vendedor asignado al cliente, aunque se puede cambiar de vendedor.
-  Lista de Precios: Identifica la lista de precios asignada al cliente.

-  Sucursal: Determina el código y nombre de la sucursal en la que se efectuó la venta.

Carpeta Información General

Sub Carpeta Impuestos

Nombre de los impuestos con los que se liquidará la factura.

- Código: Determina el consecutivo del impuesto.
- Nombre Impuesto: Caracteriza el impuesto.

Sub Carpeta Conceptos Adicionales

Código y nombre de los conceptos adicionales tales como fletes, seguros etc.

- Nombre
- Valor

Sub Carpeta Conceptos Liquidados

Estos conceptos serán liquidados de acuerdo a la parametrización de la plantilla de la factura de venta.

- Concepto: Clasificación del impuesto a liquidar.
- Valor: Cantidad correspondiente a la liquidación.
- Valor base: Cantidad de la cual se parte para realizar la liquidación.

Sub Carpeta Valores Productos

Conceptos que serán liquidados según la plantilla de la factura de venta.

- Concepto: Característica del producto a liquidar.
- Valor: Cantidad que se va a liquidar con respecto al producto.
- Valor base: Cantidad de la cual se parte para liquidar.

Carpeta Condiciones Comerciales

Sub Carpeta Condiciones Comerciales

Esta carpeta sirve para determinar los datos correspondientes a las condiciones comerciales pactadas para cada cuota de la factura.

-  Código: Código del artículo. Utilizando el icono de la lupa seleccione la condición comercial requerida.

Sub Carpeta Descuentos condicionados

- Identifica los datos de las condiciones comerciales asociadas a la factura.
- Registro: Viene dado por el sistema.
- Días: Tiempo para aplicar el descuento.
- Tipo de Descuento: Clasificación que caracteriza cada descuento.
- Descuento: Porcentaje o valor a ser reducido o descontado.

Sub Carpeta Moneda

Identifica el código y nombre de la moneda con la que se liquidara la factura.

- Código: Clasificación previamente parametrizada.
- Fecha tasa: Tiempo a tener en cuenta para la aplicación de la tasa.
- Valor tasa: Cantidad de la tasa en la fecha correspondiente.

Carpeta Direcciones De Envío

- Dirección Envío Mercancía: Lugar donde se le enviará la mercancía al cliente.
- Dirección Envío Factura: Dirección donde el cliente ha seleccionado para que le sea enviada la cuenta de cobro o factura.

Carpeta Anticipos A Legalizar

- Tipo Operación: Al cual pertenece la factura
- Nombre Operación: Característica de la operación a realizar.
- Número: Código propio de la operación.
- Fecha: Día, mes y año de la aplicación.
- Valor a Legalizar: Cantidad correspondiente a la legalización.
- Saldo actual: Cantidad actual a tener en cuenta en el cupo.
- Estado: Puede ser Aplicado, no aplicado y anulado.

Carpeta Documentos Base

- Tipo Operación: Al cual pertenece el documento base.
- Nombre Operación: Característica de la operación a realizar.
- Número: Código propio de la operación.
- Fecha: Día, mes y año de la aplicación.
- Descripción: Caracteriza el documento base.

Carpeta Anotaciones

- Campo para determinar las anotaciones necesarias

Detalle

- Registro: Número con el que se identifica el producto en la factura.
- Bodega: Identifica el número de la bodega de la cual sale el producto que fue vendido.
- Producto: Determina el consecutivo del producto que fue vendido
- Unidad: Consecutivo que identifica la unidad de medida que tiene el producto.
- Cantidad: Campo numérico en el que se identifica la cantidad que se está vendiendo.
- Valor unitario: en esta casilla está el costo unitario del producto.
- Tipo de Descuento: Determina la forma en la que se va a realizar el descuento del producto en la factura si es por valor o porcentaje.

- Descuento: Determina el porcentaje del descuento o el valor del descuento.
- Distribución: Indica si los costos y utilidades se distribuyen por centro de costo, área de negocio o proyecto.
- Descripción: Detalle de la transacción que se está creando.

Requisitos

Tipos de Operación, Clientes, Productos, Áreas de Negocio, Sucursales, Centros de Costos, Proyectos, Condiciones comerciales, Monedas.

Operación

Carpeta Datos Básicos

Si tiene la información correspondiente a Tipo de Operación, Documento Base y Descripción digítela, de lo contrario, selecciónela por medio del botón de lupa de cada campo; ubíquese y digite la información de Número (Tipo de Operación), Número (Documento Base) y Fecha de (Documento Base); seleccione mediante el cuadro combo la Fecha (Tipo de Operación).

Carpeta Información General

Seleccione mediante la elipsis el Código de la carpeta impuestos, automáticamente aparecerá la información correspondiente a Nombre Impuesto; ubíquese en cada uno de los campos de las carpetas Conceptos Adicionales, Conceptos Liquidados y Valores Producto y digite la información correspondiente.

Carpeta Condiciones Comerciales

Seleccione la información del Campo descuento, en la carpeta Definición de Cuotas, mediante la elipsis, ubíquese y digite la información correspondiente a los campos que componen las carpetas definición de cuotas y descuentos condicionados; si tiene la información de Moneda digítela, de lo contrario, selecciónela por medio del botón de lupa; seleccione mediante el cuadro combo la fecha tasa; ubíquese y digite la información de valor Tasa.

Carpeta Condiciones Comerciales

Sub Carpeta Condición Comercial

Utilizando El icono de la lupa seleccione la condición comercial requerida.

Sub Carpeta Descuentos condicionados

Estos Descuentos serán calculados dependiendo de las condiciones que la empresa da a sus clientes y según lo definido en la condición comercial.

Sub Carpeta Moneda

Utilizando El icono de la lupa seleccione la MONEDA requerida.

Detalle

Ubíquese y digite la información correspondiente a Reg, Cantidad, Valor Unitario, Descuento y Descripción; seleccione mediante la elipsis la bodega, el producto, la unidad y la distribución; seleccione mediante el cuadro combo el tipo descuento, por último, guarde la información.

Salidas

Genera la información requerida para obtención de utilidades, costos de ventas, estadísticas de ventas, cartera, control de numeración de las facturas, control de impuestos y el monto escrito del valor de la factura. Al aplicar se genera la cuenta por cobrar (CXC), que es tomada por el modulo de tesorería para generar los recaudos.

Procesos

Los procesos consisten en la ejecución de unos pasos internos que permiten crear un movimiento contable automático a partir de una parametrización.

Los procesos son un conjunto de etapas ordenadas con la intención de logra un objetivo y tendientes a la transformación de una serie de entradas (datos) para ser reflejados en salidas, consultas o reportes.

SFAACTLI – Actualización De Precios

Permite actualizar los precios de una lista ya definida

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación – Procesos - Actualización De Precios

Campos En Pantalla

-  **Lista De Precios:** Determina la lista de precios a la que se le van a actualizar los precios
-  **Moneda:** Determina la moneda en la cual se van a cambiar los precios
-  **Nivel De Ajuste:** Determina el nivel en que se va a ajustar la lista, si es en centavos o en pesos
 -  Centavo
 -  Peso

- Tipo De Ajuste: Determina el tipo de ajuste que se va a realizar, si se redondea o se truncara
 - Redondear
 - Truncar
- Porcentaje De Aumento: Determina el porcentaje de aumento con el que se va a actualizar la lista de precios
- Vigencia Base: Muestra la vigencia base de la lista de precios, que se determino al crear la lista
- Nueva Vigencia: Determina la vigencia con la que va a quedar la lista actualizada
- Tipo De Actualización: Determina si el sistema va a crear una nueva vigencia o se actualiza con la vigencia que se selecciono en la opción Nueva vigencia
 - Crear Nueva Vigencia
 - Actualizar Vigencia Seleccionada
- Procesar: Determina que se va a generar la actualización de precios en la lista seleccionada
- Cancelar: Determina que se va a anular el proceso de actualización de precios
- Inconsistencias. Genera las inconsistencias que se presentaron al correr el proceso

Requisitos

Tener creados las listas de precios y las monedas

Operación

Si tiene la información de lista de precios digitela, de lo contrario, selecciónela por medio del botón de lupa, seleccione mediante el cuadro combo la moneda que va a utilizar, haga clic con el Mouse para seleccionar las opciones de nivel de ajuste, tipo de ajuste y tipo de actualización, seleccione mediante el cuadro combo la nueva vigencia que le va a determinar a la lista de precios, digite el porcentaje de aumento que le va a aplicar a la lista de precios, finalmente haga clic sobre uno de los tres botones dependiendo la función que va a realizar

Salidas

Nuevos precios en la lista de precios definida.

SFAIMPOR – Importar Movimiento De Facturación /Cartera

Es un proceso para hacer la interfaz entre Seven y otro sistema, este programa carga los archivos planos y el usuario no tiene que utilizar las herramientas del motor de base de datos.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación – Procesos – Importar Movimiento De Facturación /Cartera

Campos En Pantalla

- Fecha Inicial: Identifica el mes, día y año base para generar el proceso de importación del movimiento.
- Fecha Final: Determina el mes, día y año hasta el cual se obtendrá la información del proceso de importación.
- Cliente Inicial: Código y nombre de la persona desde la cual se obtendrá la información para la importación del movimiento.
- Cliente Final: Identifica el código y nombre del cliente hasta el cual se generara la importación del movimiento.
- Importar desde archivo plano: Generación de archivo plano.
- Tomar actividad movimiento: Toma la actividad económica del cliente del archivo plano, de no marcar la opción esta es tomada del detalle del cliente
- Nombre Archivo: en el caso de que el movimiento se importe desde un archivo plano que este guardado en un disquete, en este campo se dará el nombre para que se genere el proceso.
- Procesar: Aplica el proceso que se está creando de la importación del movimiento.
- Cancelar: Anula el proceso.
- Inconsistencias: Genera las inconsistencias presentadas al hacer la importación del movimiento.

Requisitos

Tener creados los clientes.

Operación

Seleccione mediante el cuadro combo la Fecha Inicial y la Fecha Final; si tiene la información correspondiente a cliente inicial y cliente final digitela, de lo contrario, selecciónela por medio del botón de lupa de cada campo; haga click con el Mouse sobre uno de los botones dependiendo de la función requerida, en caso de ser importado desde un archivo plano lo seleccionara por medio del botón ayuda que esta al lado del campo nombre archivo.

Salidas

Generar las cuentas por cobrar y la contabilización de ellas.

SFAFACLO – Impresión De Facturación En Lote

Permite imprimir los informes de las facturas en lotes por su tipo de operación, heredadas de las condiciones comerciales de las facturas.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación – Procesos – Impresión De Facturación En Lote

Campos En Pantalla

Carpeta Datos Básicos

- Tipo de Operación Inicial: código y nombre de la cuenta desde donde se va a efectuar el informe para la facturación en lote.
- Tipo de Operación Final: código y nombre de la cuenta hasta donde se va a generar el informe de la facturación en lote.
- Numero Inicial: determina desde que numero de factura se va a generar el informe de impresión de la facturación en lote
- Numero Final: determina hasta que numero de factura se va a generar el informe de impresión de la facturación en lote.
- Fecha Inicial: determina la fecha inicial.
- Fecha Final: determina la fecha de terminación del proceso.

Carpeta Datos Básicos

- Rompimiento Por Sucursal
- Sucursal Inicial
- Sucursal Final

Requisitos

Tener creado los Tipos De Operación.

Operación

Ubíquese en los campos del Tipo de operación y digite la información si la sabe, de lo contrario ubíquese en los botones de lupa y busque la información necesaria, en los campos de Numero Inicial y Final digite la información que sea necesaria para el informe.

Salidas

Impresión en lote de un número indeterminado de factura de cualquier tipo de operación.

SFALOTES- Facturación en Lotes

Permite ingresar al sistema la Facturación en lotes.

RUTA: SEVEN - Gestión Comercial – Facturación – Procesos – Impresión De Facturación En Lote

Campos en pantalla

- Tipo de Operación: Determina el tipo de operación con el cual va a quedar registrada la facturación en el sistema.
- Tipo de Cliente: Determina el tipo de cliente para el cual se va a realizar el proceso de facturación en lotes.

-  Distribución: Determina el centro de costo, proyecto, área y sucursal que se van a afectar con el proceso.
-  Bodega: Determina la bodega a la cual se la va a realizar la facturación en lotes.
-  Producto: Determina el producto al cual se la va a realizar la facturación en lotes.
-  Descripción: En este campo se le coloca la descripción correspondiente a la facturación.
-  Procesar: Determina que se va a generar la facturación en lotes.
-  Cancelar: Determina que se va a anular el proceso de facturación en lotes.
-  Inconsistencias: Genera las inconsistencias que se presentaron al correr el proceso.

Requisitos

Tener creados los tipos de operación, los tipos de cliente, las bodegas y los productos.

Operación

Si tiene la información de tipo de operación, tipo de cliente, distribución, bodega y producto digitela, de lo contrario, selecciónela por medio de los botones de lupa, haga clic con el Mouse sobre uno de los tres botones dependiendo la función que va a realizar.

Salidas

Ingreso al sistema de varias facturas cliente.