

Formato de evaluacion de requerimientos - SII

GRUPO	PRODUCCION
PROCESO	PLANEACION DE PRODUCCION
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Planeación de Productos
1	Permite crear para cada producto rutas alternas, plantas alternas y materiales sustitutos o alternos.
2	Permite a partir de las especificaciones del producto, la cantidad a producir, restricciones y reglas definidas por la línea del producto generar los árboles de materiales y procesos. Ej. Manejo de arbol de una forma continua, (ancho,largo,dimensiones)
3	Permite asignar en cada paso especifico de la ruta de un producto una máquina específica o un grupo de máquinas.
4	Permite asignar al producto en cada proceso el tipo de trabajo (agrupacion de estandares de produccion de una maquina (tiempo de alistamiento,velocidad o rendimiento, desperdicio alistamiento y proceso)) para la maquina o grupo de maquinas donde estan de
5	Permitir la creación de fichas de procesos, variables de procesos y especificaciones técnicas acordadas con el cliente a nivel de producto y proceso por Negocio / línea de producción.
6	Permite manejar estándares de alistamiento o setup en tiempo, desperdicio en unidades de máquina.
7	Asociacion de referencias de productos de iguales características que se diferencian unicamente en el terminado (impresión, color, sabor, etc.) en un producto generico.
8	Permite adicionar en forma automática algunos insumos de acuerdo al tipo de producto y proceso.
9	Permite incluir y controlar materias primas y productos de los clientes para ensamble. (Ej.1. El cliente suministra sus materias primas (maquila) para procesarlas en nuestras plantas 2. El cliente entrega productos para ensamble.
	Costos
10	Permite calcular y hacer las múltiples conversiones en unidades de máquina de las unidades a producir de acuerdo a la cabida o unidades de producto por unidad de máquina.
11	Permite calcular y hacer las conversiones entre las unidades de maquina y las unidades de producto (Ej. Se factura en unidades de producto y se convierte en kilos para una maquina, en metros para otra maquina etc).
12	Al calcular tiempos y desperdicios por cada paso del proceso, permite trabajar con el estandar establecido para el tipo de trabajo definido por producto y la cantidad a producir o cotizar.
13	Permite el cálculo en conjunto de referencias iguales, cobrando un setup o alistamiento y adicionando el cobro del cambio en tiempo y desperdicio entre referencias, tomando como cantidad a cotizar o producir la suma de las cantidades de las referencias.
14	Permite tener varias tarifas de máquina y/o grupo de máquina de acuerdo con el tipo de producto o pedido (nacional, plan vallejo, exportacion...), o tipo de costeo (directo, absorcion..)
15	Permite el registro del estado de las actividades auxiliares y de los elementos para la producción de un producto (entrega de muestras, troqueles, etc.)
16	Permite el registro de desperdicios en procesos.
17	Permite el registro y genera el Informe diario de actividad en la planta.
18	Permite la programación de turnos y labores manuales.
	Trazabilidad
19	Permite hacer trazabilidad por orden / lote / rollo de producto con utilización de código de barras en el proceso de producción.

20	Permite generar la lista de empaque y etiquetas de acuerdo a las instrucciones o especificaciones de empaque del producto y pedido.
21	Permite generar el balance del consumo de materiales en la planta en un período determinado de tiempo.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	PRODUCCION
PROCESO	PROCESOS DE APOYO
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Mantenimiento
1	Permite la administración del inventario de partes, respuestos de máquinas y herramientas, integrado con activos fijos.
2	Permite la generación de órdenes de trabajo o compra internas y externas de mantenimiento preventivo, predictivo, correctivo y de TPM.
3	Permite la Integración de las órdenes de trabajo con la programación de producción para reserva de tiempos de maquinas.
4	Permite la programación de recursos físicos y humanos
5	Permite la reserva de inventario de repuestos de mantenimiento.
6	Permite el control de costos y la liquidación de las órdenes de trabajo.
7	Permite la generación de necesidades y proceso de compra de suministros y repuestos.
8	Permite el manejo de información grafica asociada a las maquinas (planos, manuales, ..).
9	Permite el control y seguimiento a las actividades de los contratistas
	Calidad
10	Permite el registro, seguimiento y control de los procesos de devoluciones, quejas y reclamos de productos por parte de los clientes.
11	Permite el registro, seguimiento y control de daños de productos en la planta.
12	Permite generar el control estadístico de proceso y certificados de calidad del producto.
13	Permite el registro, seguimiento y control de acciones de mejoramiento, correctivas y preventivas.
14	Permite la generación de acciones de mejoramiento después del registro de reclamos, quejas, devoluciones y daños.
15	Permite administrar las fichas técnicas de materias primas
16	Permite administrar la información de certificación de calidad

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	PRODUCCION
PROCESO	INDICADORES DE PLANEACION Y PRODUCCION
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
1	Permite generar la ejecución de presupuestos por multiples niveles.
2	Permite generar el cumplimiento de pronosticos por producto /cliente.
3	Permite generar el análisis de costos reales (reportados), cotizados (cotización pedidos) y planeados (cotización orden de producción) por orden de producción / producto / cliente dentro de periodos determinados.
4	Permite generar análisis de rentabilidad por producto / cliente / linea / orden de producción (semaforo) real y cotizado para un periodo dado.

5	Permite generar medición del EGP por planta / línea / máquina / operario / producto /orden de producción.
6	Permite generar medición de uso de activos (Horas disponibles vs. Horas programadas, laboradas.
7	Permite generar medición de productividad laboral : \$ facturados / persona, toneladas procesadas / persona
8	Permite generar estadísticas de frecuencia y tiempo de paradas de máquinas.(minuto a minuto)
9	Permite generar índices de mantenimiento y estadísticas de falla.
10	Permite generar estadísticas de rendimientos y desperdicio por planta / línea / máquina / producto / tipo trabajo / operario / orden de producción..
11	Permite medir la permanencia en la planta de un pedido.
12	Permite generar el informe de cumplimiento de entregas, por etapas del pedido parametrizables, en unidades, pedidos
13	Permite generar índices de accidentalidad
14	Permite generar el informe de cumplimiento de plan maestro de producción
15	Permite generar índices de Gestión de inventarios: rotación, cumplimiento de políticas, agotados (roturas de inventario), excesos, obsoletos
16	Permite generar la calificación de desempeño de los Talleres externos (desperdicios, cumplimiento, calidad)
17	Permite la medición de los costos de no calidad, número y % sobre facturación de daños, reclamos y devoluciones.
18	Permite generar el informe de cumplimiento de Ordenes de Mantenimiento
19	Permite generar el informe de cumplimiento de programa Mantenimiento Preventivo
20	Permite generar estadísticas de Tiempo Extra

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

Formato de evaluacion de requerimientos - SII

GRUPO	Comercial
PROCESO	General
Nro	Requerimiento Críticos del Negocio
	Productos
1	Permite administrar un maestro único de productos (código país, nombre genérico, nombre comercial, imagen digital del producto, vigencia, modo de contabilización, restricciones de uso, ley del libro, información tributaria, arancel, moneda, proveedor, negocio, línea de inventario, sublínea de inventario, costo unitario, flete incluido, segmentos de mercado)
2	Permite manejo de información de especificaciones técnicas del producto (peso, marca, rayado, dimensiones, volumen, unidad de empaque, dimensiones). Tan flexible como se requiera en numero de características (Ej.: FMI, Fomads).
3	Permite agrupación lógica de los productos que tienen las mismas características de estructura (materiales), proceso (secuencia de máquinas y/o centros de costos).
4	Permite múltiples clasificaciones de Códigos de Producto, para el manejo de familias de productos.
5	Permite asociación de referencias de productos de iguales características que se diferencian de un producto genérico únicamente en el terminado (impresión, color, sabor).
6	Permitir el manejo de varios tipos de productos: producto terminado, materia prima, publicidad, servicios, material POP, productos para alquiler, trabajos editoriales, productos con seriales, accesorios, comercializados, propios, importados.
7	Permitir matricular un producto con diferentes políticas y modelos de inventarios. Manejar diferentes modelos de inventario (algoritmos diferentes) en general e incluso en un mismo cliente.
8	Permite Identificar los productos asociados a talleres externos, consignaciones, maquila, fabricado internamente o si es un producto que sólo se va a comercializar.
9	Permite el manejo de seriales para productos como fotocopiadoras, computadores y relojes de seguridad, para su almacenamiento y administración de inventario.
10	Manejo de jerarquías de productos: producto, parte, subparte, elemento y material.
11	Permite manejar paquetes o kit de productos conformado por partes, servicios o productos y generación de estadísticas por paquete o producto individual. Productos que sean el resultado de la agrupacion de otros productos (kits) y que cada producto se pueda manejar con diferente tipo de produccion (Ej.: semiprocesado, impresión bajo demanda, subcontratado) y diferente administracion de inventarios y logistica.
12	Permite manejar diferentes nombres para un mismo código de producto, para efectos de adecuarse a la terminología de cada país.
13	Manejo de estados de vigencia en maestro de productos y materiales
14	Poder manejar a nivel de producto el estado (Ej.: en rediseño, agotar/eliminar, estacional) y código con que el cliente conoce el producto.
15	Permite manejo de diferentes escala de precios por producto.
16	Permite llevar el registro histórico de los costos asociados al producto, regalías pagadas y cambios que permiten su evaluación en el tiempo, conduciendo a variaciones en el margen y precio de venta
17	Permite asignar productos a uno o varios cliente. (ejemplo: Caja de crema dental de Colgate). Y manejar productos genéricos no asociados a clientes, con la posibilidad de definir unidades de venta por cliente.

18	Permite configurar procesos para discontinuar productos obsoletos que no se hayan facturado en un tiempo determinado o por variables parametrizables tales como rotación de inventarios.
19	Permite manejar codificación de productos con estándares internacionales y códigos propios correlacionados.
20	Permite el manejo de múltiples unidades de empaque para un producto.
21	Permite manejo del producto en diferentes unidades (unidad de producción, unidad de facturación, unidad de despacho, de inventario)
22	Permite clasificación ABC de productos según diferentes tópicos como rotación, moda en pedidos, rentabilidad.
23	Permite registro de condiciones de manejo, empaque, transporte, almacenamiento, disposición final de productos.
24	Permite registrar información por país-producto de impuestos, aranceles y tramites de exportación o importación.
25	Clasificación de productos de acuerdo al nivel de servicio (desde un stock, ordenes abiertas, garantizar un nivel de inventarios en planta, consignación, etc.) acordado con el cliente para cada producto. Clasificación ABC
26	Permite manejo de información del producto "Directorios" con referencias de centímetros vendidos, tamaños de avisos y tipos de letra.
27	Permite manejo de información para libros: autor, posible número de páginas, presupuestos de costos asociados, estado de su desarrollo, costos ejecutados hasta el momento, características y cláusulas del contrato, mercado al cual va dirigido, línea a la cual pertenece, otros títulos del mismo autor y su ventas hasta el momento, asignándole un código.
28	Permite manejo de información del producto para documentos: formas, documentos de seguridad, tarjetas, tales como: especificaciones de producción, control especial (Ej.: facturas DIAN), función que cumple el documento para el cliente, proceso al que pertenece el documento, tipo de impresión (en el escritorio, outhouse, centralizado, distribuido), documento fuente, documento que origina, sistema origen, tipo de diligenciamiento, usuarios que la usan, fechas de revisión por documento y manejo de versiones.
29	Permite registrar la historia de datos de reseñas, condecoraciones y menciones que recibe el producto durante su vida
30	Para negocios de editoriales, permite el manejo de autores, comunicación directa y efectiva con ellos, teléfonos de contacto, nombres, apellidos, trayectoria editorial, trayectoria laboral, email, ubicación (país, ciudad, barrio, dirección)
31	Permite manejar el numero de parte de los proveedores en productos comercializados para identificar los productos en todo el proceso de venta, facturación y generación de datos estadísticos.
32	Permite documentar y almacenar los requerimientos de diseño por producto, tales como, terminación, paginas, tintas.
33	Permite tener un maestro de Códigos de Producto, especificaciones y estándares Temporales, para almacenar allí los productos que están en la etapa de Diseño y producción del prototipo y que desaparecería cuando entrara en la etapa de producción a gran escala
34	Manejo simultaneo de productos : 1- Específicos y exclusivos para un cliente, 2 - Personalizados para un cliente en los procesos finales (impresión, acabados), 3- Productos genéricos para stock.
35	Manejo de materiales con planes especiales : Plan Vallejo, línea de agua, materiales de uso restringido

36	Creación de fichas de productos a partir de formatos de requerimientos con información de especificaciones básicas (IBP) enviadas por el cliente o mercadeo, parametrizadas por línea de producto
37	Asociar a la ficha del producto información grafica como diagramas estructurales, de corte, emportalado, (archivos adjuntos)
38	Permitir creación de productos compuestos por partes los que a su vez son productos semiprocesados o terminados. (Ej. Libros, cuadernos, chequeras, cajas micro corrugadas, blisters, formas)
39	Permitir manejo de unidades fraccionales (en pulgadas) en la definición de las dimensiones del producto (Fesa) (Ej. 8 1/2 x 11 ; 14 7/8 x 7 1/3) o alternativas
40	Contiene facilidades parametricas de búsqueda de productos en los puntos donde el código de producto sea requerido.
41	Permite crear productos copiando la estructura de otro código con características similares.
42	Permite registro histórico de depreciación de equipos en alquiler, costos de mantenimiento y repuestos que afectan el costo del servicio y el margen (caso de alquiler de impresoras). Administración de localización de equipos, componentes, costos de suministros, contratos de mantenimiento y garantía.
	Condiciones de Venta
43	Permite el manejo de diferentes condiciones de venta, definidas para grupos de productos, cliente, canal y temporada. Cuota Inicial, fecha de vencimiento parametrizable, vigencia de condiciones, diferentes cuotas, forma de pago, fecha de compra. Para un mismo cliente poder manejar diferentes condiciones de venta dependiente del producto o servicio.
44	Permite manejar descuento financiero por pronto pago ajustando cartera y demás transacciones contables.
	Estructura de ventas
45	Permite crear una estructura básica para el manejo de datos estadísticos de negocio, división, gerente, ejecutivo, coordinador, ingeniero, técnico. Debe permitir parametrizar hasta 8 niveles según las necesidades de la empresa. Manejo de agrupaciones por distribuciones geográficas (país, región, ciudad, zona, subzona), cartera, vendedor, equipos de trabajo, sector económico con el nivel de jerarquía requerido.
46	Permite manejo de diferentes árboles según necesidad (ventas, mercadeo, compras, pago comisiones) para obtener a partir de su aplicación información desde diferentes ópticas. Los niveles no deben ser limitados, deben obedecer a una estructura dinámica que permita crear lo que se requiera.
	Ejecutivos de venta
47	Permite el manejo de maestro único de ejecutivos de venta con clasificación por país, distrito, ciudad, zona geográfica y sector económico.
48	Permite asociar un cliente a un vendedor. Un mismo cliente puede ser atendido por diferentes vendedores (Ej.: vendedores especialistas por producto) y una misma línea puede ser atendida por diferentes vendedores en un mismo cliente.
49	Permite a un ejecutivo de ventas vender en uno o varios negocios y canales de distribución
50	Permitir manejo de diferentes niveles de vendedor cada uno con condiciones, matriz de evaluación de desempeño, metas diferentes y manejo de ranking por categoría.
	Aspectos Legales

51	Permite el manejo de impuestos y disposiciones legales según la reglamentación de cada país. Para el caso de Colombia: - Retención de ICA - Autoretencción de ICA - Retención de ICA para financiaciones - % de IVA por producto
52	Permitir manejo de controles gubernamentales especiales y controles administrativos especiales de numeración en productos. Ej: Control de la numeración de las facturas impresas para la DIAN, cheques, tiquetes, loterías.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estándar 2= Requiere Modificaciones 1 = No dispon

GRUPO	Comercial
PROCESO	Mercadeo
Nro	Requerimiento Críticos del Negocio
	Entender el mercado y los clientes
1	Permite incorporar al sistema, analizar y organizar información de volúmenes de importación, por mercados o países objetivos (licencias de importaciones vía dian-incomex o sus homólogos) proveniente de otros sistemas.
2	Permite cuantificar los volúmenes de mercado en los países de interés, comparar tendencias, estimar variaciones y predecir futuros
3	Permite manejar información demográfica y/o por sector económico del mercado.
4	Permitir manejar índices de satisfacción por cliente.
5	Permite identificar y registrar las tendencias de los productos y servicios en el mercado: gustos y preferencias del consumidor o cliente.
6	Permite a partir de información de clientes definir y analizar tendencias y comportamientos.
7	Permite Almacenar y Procesar la información de las bases de datos, para suministrarla como entrada a todos los procesos que la requieran, explique brevemente como lo haría, para: a. Ver la "Situación Actual" b. Mostrar Los cambios en el tiempo - Evolución c. Presentar Las tendencias o comportamientos típicos.

8	<p>Los árboles de información deben construirse de la información ingresada a las bases de datos, algunos tipos de árboles que se desearían generar son: EJEMPLO "ARBOLES DE INFORMACION"</p> <p>a. Que Productos requiere el Cliente Directo (Requerimientos) "SABER QUIEN, QUE, COMO, CUANTO, CUANDO, DONDE LO QUIERE"</p> <p>b. Aspectos Comerciales del Cliente Directo "SABER CON QUIEN TRATO"</p> <ul style="list-style-type: none"> --> Estructura Organizacional (Cargo, función, titular) --> Cultura Organizacional --> Misión, Visión y Valores --> Fechas Claves para el Cliente (Cumpleaños, Aniversarios, etc) --> Situación Financiera --> Cupos de crédito y Condiciones de Pago --> Figuras de financiación, triangulación --> Percepción en el Mercado (Buena Paga?) --> Resultados Financieros <p>c. Base de datos de Mercados de Interés - por PAIS Objetivo. "SABER DONDE ME MUEVO"</p>
9	<p>Permitir administrar referencias que no vendemos actualmente y proyectar punto de reorden con diferentes políticas de administración de inventarios (administrando el stock en la bodega del cliente y/o proveedor de outsourcing) para permitir hacer una medición del potencial y una estrategia de penetración por cliente parametrizando referencias y clientes</p>
10	<p>Permitir registrar información para conocer el cliente a nivel de tecnología, oportunidades de outsourcing, problemas de inventarios y costos de operación.</p>
11	<p>Permitir registrar información de consulta de tendencias de los productos y el mercado a nivel mundial, información de revistas, suscripciones a publicaciones relacionadas con los productos, con consulta disponible según niveles de autorización.</p>
<p>Identificar segmentos de mercado</p>	
12	<p>Permite identificar segmentos del mercado de acuerdo con diferentes criterios definidos. (tipo de cliente: actuales y prospectos, directos y potenciales; tipo de consumidor final: actual y potencial; unidad estrategia de negocio; uso final del producto; canales de distribución directos e indirectos; zona geográfica; tipo de industria: sector financiero, servicios, salud, gobierno, industria; tamaño de compañía: nivel de ventas; valores de compra de clientes actuales; universo del mercado, penetración; variables macroeconómicas; productos o servicios que ofrece00)</p>
13	<p>Permite llevar estadísticas de los segmentos de mercado, participación, crecimiento, situación actual vs. proyectada.</p>
14	<p>Permite manejar matriz de políticas de servicio (segmentar el cliente y el producto, como cliente diamante, esmeralda, oro, plata, de acuerdo a variables de facturación, contribución, margen)</p>
15	<p>Permite manejar modelos de pronóstico y simulación del comportamiento de los segmentos.</p>
16	<p>Permitir hacer seguimiento a la participación y crecimiento de los segmentos</p>
<p>Medir participación de mercados</p>	

17	Permite medición de exhibiciones en Puntos de venta (sucursales - almacenes): Ventas por Exhibidor Rentabilidad por metro cuadrado Rentabilidad por cara, línea, sublínea, precio Rotación por exhibidor Participación en el lineal de exhibición Participación en la exhibición de las novedades.
18	Permite procesar y analizar información de investigación de mercado recolectado en chequeos de participación en puntos de venta, chequeos en instituciones o realizados por terceros. Esta información se puede clasificar por canal, punto de venta, país, ciudad, producto, categoría, área, editorial, nivel, autor.
19	Permite relacionar la anterior información, mantenerla actualizada y presentarla como un reporte de <i>Market Share</i> .
20	Permite construir <i>Market Share</i> en forma periódica por línea y producto, y bajo un modelo basado en históricos proyectar <i>Market Share</i> para el año corriente y años futuros.
21	Permite interrelacionar <i>Market Share</i> actual y futuro, presupuestos de ventas y posibles proyectos.
22	Permite cruzar <i>Market Share</i> con Inventarios reales.
23	Permite generar avisos preventivos de cambios en la participación propia y de la competencia y de cambios y tendencias del mercado en líneas, productos y compras de Clientes.
	Administrar información de competencia
24	Permitir manejar información sobre los competidores por negocio-línea, mostrando los competidores mas fuertes y razones de pérdida de las cotizaciones.
25	Permite de forma electrónica introducir información, volúmenes, líneas de producto de la competencia para realizar análisis, comparaciones, hoja de vida de la competencia, precios, estructuras y servicio, condiciones comerciales que ofrecen (Ej: descuentos por pronto pago, descuentos por volumen) e indicadores financieros.
	Administrar campañas publicitarias o de promoción
26	Permitir administración, planeación, monitoreo, personalización de perfiles de las campañas de mercadeo, ofertas, respuestas, actividades de segmentación de clientes, identificación de encargados de toma de decisiones en las empresas. Permitiendo interacciones a través de la web y correo electrónico.
27	Permitir realizar análisis de resultado y gestión de las campañas. Análisis con costos por actividad. Debe dejarse historia de cada una de estas campañas asociadas al producto.
28	Permite medir la efectividad relacionando variables de medición de comunicación con los resultados de ventas y el market share de un período determinado, estableciendo tendencias. Dependiendo de la ubicación, comparar contra las ventas de la zona para ver la rentabilidad de una campaña.
29	Permite establecer cual de los medios de comunicación masivos o directos empleados ha sido los mas efectivos para cada plan de comunicación según criterios pre-establecidos
30	Permite realizar comparaciones de medios: Argumentación como medio publicitario. Información permanente de los diferentes medios de comunicación.
31	Permite realizar mediciones del impacto de una promoción en los componentes logísticos de la organización: cómo se afecta la distribución, cómo se afecta el almacenamiento, como se afectan los tiempos, Análisis de costos logísticos.
32	Permite establecer presupuestos de costos de lanzamiento (eventos, promociones especiales, muestras gratis.) y comparar vs. reales.
33	Permite mantener registros de la retroalimentación de cada plan de comunicación.
34	Permite almacenar archivo digital del material desarrollado para cada actividad por campaña.
	Realizar mercadeo directo

35	Permite administrar correos directos según segmentación de mercado y los criterios o parámetros del nuevo producto, servicio u objetivo de la información : a quién llegar, qué medios usar, nivel de respuesta de acuerdo con el medio utilizado, seguimiento, efectividad, ciudades dónde se ha hecho. Con el fin de anunciar lanzamiento al mercado de nuevos productos o publicidad general.
36	Permite administrar la entrada-salida de correspondencia y medios de comunicación.
	Indicadores e información
37	Estadísticas de margen, precios, descuentos, cumplimientos, unidades facturadas, metros cuadrados facturados.
38	Facturación por línea, sublínea, por distrito, por ciudad, por producto, por vendedor, por gerente, por país.
39	Margen por línea, sublínea, por distrito, por ciudad, por producto, por vendedor, por gerente, por país
40	Efectividad y rendimiento de distribuidores (rentabilidad por canal, EVA por canal)
41	Comportamiento histórico de ventas: por producto, por sector económico, por vendedor, por seccional, por zona, por subzona, por país, consolidado, por precio, según inflación.
42	Analysis Histórico de productos por país o zona geográfica a varios niveles (referencias, secciones, libros por país, etc)
43	Estadísticas por origen de las venta, mercado que entra por diferentes fuentes. (revistas, periódicos, bases de datos, eventos, trade shows, correo directo y pagina web)
44	Estadísticas de uso de los productos y hábitos de consumo del consumidor.
45	Estadísticas de uso de los productos y hábitos de consumo del consumidor.
46	Incrementos de precios de las materias primas en un periodo retroactivo de 3 años
47	Participación y crecimiento de las líneas de producto.
48	Tendencia de ventas del nuevo producto en su primer año de ventas.
49	Ventas de los últimos 5 años por negocio/línea, por sector, por cliente, por periodo, presupuesto y potencial por cliente, historia de las aplicaciones.
50	Estadísticas de facturación por negocio, tipo de servicio, zona, cartera, línea en un periodo determinado

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No dispon

GRUPO	Comercial
PROCESO	Desarrollo de productos y servicios
Nro	Requerimiento Críticos del Negocio
	Desarrollar productos y servicios
1	Permitir administrar proyectos de generación de nuevos productos o tecnología, manejando la definición del proyecto, planificación de las etapas del proceso, ejecución del plan, seguimiento y ajuste de los procesos, entrega de los procesos normalizados (utilizando normas ISO), manejo de costos y evaluación económica.
2	Permite manejar la documentación y almacenamiento de resultados del proceso de incorporación de nuevos productos y servicios
3	Permite documentar, almacenar y publicar todos los procesos operativos, de análisis y control de la producción y calidad del nuevo producto.
4	Permite hacer uso de las investigaciones de mercado, cruce de BD gráfica para hacer propuestas de nuevos productos o servicios con estadísticas de estas investigaciones.

5	Permite manejar un código de diseño gráfico que se usará en el Centro de Diseño para identificar el producto. Permitiendo trazabilidad durante el ciclo de vida del producto.
6	Permite captura de la Información Básica del Producto (IBP) para el desarrollo de productos nuevos. Esta información debe poder ser alimentada según nivel requerido. Matriz de especificaciones del producto
7	Permite documentar y almacenar todos los requerimientos de diseño tales como planos, cálculos, balances, especificaciones de manufactura y archivos digitales con los diseños enviados por los clientes para desarrollo de productos.
8	Permite manejar herramientas para el cálculo de factibilidad económica y técnica de nuevos productos a través del manejo de información tal como: - Volumen y precio al cual podría venderse (US\$) del mercado por país objetivo. - Histórico de crecimiento últimos 5 años y proyección de crecimiento próximos 5 años - Proyección de la participación de mercado esperada y potencial por mercado y país objetivo (Cuanto en momento de lanzamiento e incremento anual con proyección a 5 años) - Simular un estado financiero (P y G y Flujo)
9	Permite calcular la proyección de EVA del nuevo producto de acuerdo a la proyección de ventas y con los diferentes escenarios de la curva de aprendizaje
10	Permite comparar la proyección de EVA del nuevo producto con los actuales de la compañía y las proyecciones de EVA que se tienen en los presupuestos (horizonte a 5 años)
11	Permite llevar datos estadísticos entorno a la evaluación o muestreo de un producto determinado, brindando la opción de realizar análisis estadísticos y emitir predicciones
12	Permitir manejar un código para identificar subproductos que son hijos de un producto existente y que tiene vida propia. Ej: un cheque con una personalización específica
13	En productos que requieran alianzas estratégicas, permitir registrar información detallada del socio, tales como productos, servicios, condiciones de entrega, condiciones comerciales, contrato.
14	Permite realizar workflow en procesos de diseño y desarrollo de productos.
	Analizar e implementar mejoramiento de productos
15	Permite utilizar un modelo o herramienta que permita dar prioridad basado en criterios internos o externos para seleccionar los productos o servicios a mejorar teniendo en cuenta impacto, urgencia, tendencia, EVA y solicitudes de los clientes.
16	Permite manejo de información necesaria para definir las causas de los problemas, evaluar las alternativas de solución para mejoramiento de productos y servicios y tomar la decisión con base en las prioridades.
17	Permite medir y registrar los cambios en los productos / servicios donde se este implementando los mejoramientos. Manejando tablas de test de efectividad por línea/producto e histórico que permita ver los cambio implementados.
18	Permite registrar proveniente de investigaciones de mercado tipo focus group o análisis del consumidor información para oportunidades de mejoramiento de productos o servicios.
19	Permite a través de benchmarking de producto y servicio mantener una base de datos para oportunidades de mejoramiento y para comparar la calidad de nuestros productos/servicios con los de la competencia.
20	Permite definir, mantener y modificar criterios ponderados por línea, producto del grado de obsolescencia y las variables que han permitido definir su calificación.
21	Permite realizar seguimiento en los procesos de cada compañía, y registrar el nuevo nivel de satisfacción del producto o servicio alcanzado por los cambios implementados .
	Desarrollar estrategia de Precios
22	Permite calcular los precios por país teniendo en cuenta variables como: costo del producto, costo de impresión, costo editorial, regalías, aranceles, fletes, tasas de cambio, iva, tramites aduaneros, intereses locales y del país exportador.

23	Permitir emplear diferentes métodos de análisis para determinar el precio por línea- mercado, tales como: - Costo + Margen - Comparaciones con precios de referencia - Cálculo de precios según estructura de costos de un producto determinado
24	Permitir administrar listas de precios, descuentos y recargos de diferentes tipos por producto y multimoneda para periodos definidos de tiempo
25	Permitir manejar política de descuentos a nivel de cliente, producto, cartera.
26	Permite manejar históricos de precios, precios por canal o tipo de mercado, por país, por cliente-producto. Estos precios pueden ser fijos, precios mínimos o precios por escalas, facilitando la actualización.
27	Permite capturar y mantener información histórica y actual de los precios del mercado, proveniente de diferentes fuentes de información. (Ej.: ofertas entregadas, información de la competencia, licencias de importaciones, internet)
28	Permite realizar curvas de precios y recargos que relacione precio-plazo, clientes actuales vs. variables de precios para determinar la política de incremento o disminución de los precios, por producto, por mercado, o por unidad estratégica de negocio
29	Permite verificar la consistencia entre el precio neto facturado vs. la política de precios.
30	Permite generar las listas de precios simplificada y/o con el detalle de la liquidación del precio (precio + descuentos + recargos) en diferentes monedas.
31	Permitir generar listas de precios con imágenes gráficas de los productos.
32	Permite modificar los precios por medio de archivos, de acuerdo a un porcentaje de incremento o seleccionando un producto.
33	Una vez modificados los precios, recargos y descuentos, permite revalorizar los pedidos existentes en el sistema, conservando los valores históricos. Parametrizando estas revalorizaciones según cliente - producto
34	Permite hacer ajustes al precio neto a través de cambios en los precios base o cambios en los diferentes tipos de descuentos
35	Permite manejar acuerdos de precio a mediano y largo plazo con clientes específicos durante el proceso de revalorización
36	Permite ejecutar descuentos promocionales de corto plazo, masiva o selectivamente
37	Permite crear y mantener tablas de descuento por pronto pago con base a una política pre-establecida
38	Permitir manejo de precios proyectados variables, precios actuales variables y precios fijos
39	Permite manejo de precios dinámicos con parametrización y formulación de variables.
40	Permitir registrar acuerdos arancelarios vigentes por país.
	Administrar registro de Marcas y Patentes
41	Permite la administración de marcas y patentes, manejando fechas de registro por marca por país, fechas de vencimiento, marcas en proceso, marcas que no han podido registrarse y causas e información histórica.
42	Permitir realizar workflow en el proceso de administración de marcas y patentes informando al administrador de las marcas el vencimiento de los registros o fechas claves en el proceso.
	Administrar regalías
43	Permite la administración de contratos: Debe permitir la captura de todas las estructura de ventas del negocio, un territorio (grupo de países), un país, el árbol de producto (7 niveles), autores, marcas, licencias, beneficiarios, productos, paquetes de productos, formula de liquidación, porcentajes de regalías que pueden estar en cualquier nivel del árbol.

44	Permite el manejo y consulta de archivos digitales con la información de los contratos que pueda ser accesada vía web.
45	Permitir manejar la información de ventas de los países en diferentes monedas y realizar conversión a dólares o moneda local según el tipo de contrato.
46	Permite administración de anticipos por derechos que se dan a los autores, beneficiarios o agencias; anticipos a los diferentes niveles del árbol o territorios. Mensualmente se debe llevar la amortización y el gasto del anticipo.
47	Con la información de las ventas y de acuerdo a la formulación que se haga en los contratos se debe efectuar una provisión mensual y una liquidación periódica de las regalías pagadas.
48	Permitir generar pago automático de regalías a través de un procesos periódico que tenga en cuenta el valor del anticipo entregado y pagos mínimos garantizados.
49	Debe cargarse al costo del negocio los saldos de anticipos cuando pasa cierto tiempo y no son cubiertos por el numero de unidades vendidas.
50	Permite generar cartas a los beneficiarios de las regalías informando las liquidaciones teniendo en cuenta aspectos tributarios del país.
	Incorporación o actualización de bases de datos de terceros (Caso de Publicar)
51	Permite manejo, actualización e incorporación de bases de datos de terceros que sirvan como materia prima para el desarrollo de los productos o servicios a ofrecer (ej: base de datos de usuarios telefónicos de una ciudad para impresión de directorios telefónicos o paginas amarillas.com)
52	Permite en bases de datos el manejo de usuario, suscriptor o cliente final con información de estrato, sector residencial o comercial, direcciones, teléfonos, razón social o nombre.
53	Permite para un único cliente relacionar información de múltiples direcciones, razones sociales, teléfonos y productos que se ofrecen.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No dispon

GRUPO	Comercial
PROCESO	Preventa
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Manejar proceso de Licitaciones y Contrataciones
1	Permite el manejo de licitaciones o Bidding: requerimientos, seguimiento, duración, vencimiento de términos, características de los productos a contratar con utilización de herramienta de Workflow. Simulación de calificación previa a la contratación. Valido para proveedores y clientes a quienes se les debe hacer seguimiento de las condiciones comerciales.
2	Permite tener historia de licitaciones hechas en todos los países. Condiciones, requerimientos e información en general.
3	Permite tener historia de las Empresas de Teléfonos: Cómo han pagado, cuál ha sido el comportamiento en licitaciones, estado de la información, facturación de Empresas telefónicas.
4	Permite la administración de contratos: Requerimientos, seguimiento, duración, vencimiento de términos, características de los productos contratados, ajustes de precios con alertas respecto a condiciones del mercado, costos, condiciones contractuales, volúmenes, numero de usuarios, numero de equipos, pólizas, con uso de herramientas de work flow
5	Permite manejar costos por contrato
6	Permite realizar administración de subastas.

7	Permite administración de Alianzas y condiciones comerciales a nivel internacional y entre empresas de Carvajal.
8	Permite registrar las alianzas temporales por contrato y calificarlas cualitativa y cuantitativamente.
	Administrar prospectos y oportunidades de negocio
9	Permite el manejo y administración de oportunidades de negocios, prospectos de clientes, negocios potenciales y tracking hasta convertir en propuesta.
10	Permite hacer seguimiento a compromisos adquiridos con el cliente registrados en reporte de visitas: fechas de entrega prometidas, envío de información técnica, consecución de citas, envío de merchandising.
11	Permite manejar información de la capacidad de compra de los clientes en cada uno de sus productos. Permitiendo ingresar información de cuales son los competidores en cada uno de los productos presupuestados.
12	Permite diseñar una oferta inicial de negociación que incluya todos los parámetros de precios, volúmenes, fechas de entrega, servicios especiales, compromisos, plazos y especificaciones de producto.
13	Permitir manejos especiales de inventarios con terceros (consignaciones, exhibiciones, demostraciones) con controles que garanticen legalmente la mercancía y seguimiento para facturación.
14	Permitir definición de formatos con captura de información de apoyo a procesos de análisis, diagnóstico y modelamiento de procesos o sistemas para desarrollo de proyectos y preparar propuestas a clientes.
15	Permite realizar workflow para realizar aprobación y/o modificación de diseños electrónicos de los clientes.
	Administración de Cotizaciones
16	Permite el manejo y administración de propuestas y/o cotizaciones con planeación y seguimiento de compromisos , manejo de estados, ciclos de proyecto y definición de cotización y razón de pérdida.
17	Permitir realizar cotizaciones para soluciones integrales (servicios de consultoria, diseño, personalizacion, ensamble, kits, captura de datos y logistica de distribucion) donde se involucran diferentes recursos, tiempos y alcance que permita posteriormente hacer seguimiento al proyecto.
18	Permitir consolidar costos de varias cotizaciones (Ej: programas de outsourcing de muchas referencias) y permitir cotizar productos que tienen varios subproductos que se producen de manera independiente (algunos de subcontracion, otros de impresion offset y otros de impresion digital) manejando costo consolidado y detallado.
19	Permite realizar seguimiento a cotizaciones sin definir, presentando la información por vendedor de las cotizaciones que están sin definir y el tiempo que llevan en este estado.
20	Permite la Impresión de la hoja costos de lo cotizado. Presenta el detalle de todos los materiales, máquinas, tiempos y mano de obra que el sistema seleccionó en el cálculo de la cotización para determinar el precio.
21	En cotizaciones permite manejar hojas de resumen de costos por cada uno de los productos cotizados. Por ejemplo un despliegue de costos de materia prima, trabajo, fletes y empaque.
22	Permitir cotizar productos muestras sin necesidad de que éstos existan. Para esta clase de productos sólo se requieren algunas especificaciones que son digitadas cuando se cotizan.
23	Permite el manejo de conversiones entre diversas unidades (por ejemplo conversión entre unidades de rendimiento de las máquinas, conversión entre unidades de venta de los productos) .

24	Permite costear con parámetros de costeo directo, los cuales pueden ser modificados por los analistas de costos. (Ej: costo kilowatio hora de una máquina, tarifas para fletes según las ciudades de despacho)
25	En cotizaciones permite manejar diversos parámetros de costeo . Por ejemplo señales que especifiquen si es nacional, exportación ó Plan Vallejo, los cuales son indispensables cuando se realizan los cálculos en la cotización.
26	Permite variaciones en costos dependiendo de escalas de unidades cotizadas.
27	Se requiere que una cotización permita recalcular con tarifas actuales siempre y cuando esta no posea restricciones que le impidan recalcularse.
28	Permite en el proceso de cotizaciones manejar costos contables promedios o costos del proveedor para productos a comercializar.
29	Permite controlar margen mínimo por cotización, con niveles de autorización para las excepciones.
30	Permite realizar cotizaciones con precios proyectados y TRM proyectada para productos con precio en dólar.
31	Permite manejo de diversos tipos de empaque. (Ej: los vasos desechables pueden ir empacados en bolsas y estos a su vez dentro de un corrugado)
32	En cotizaciones permite calcular procesos de terminación y comunes por los cuales pasan los productos en el proceso productivo, siempre verificando en cuál número de conjunto van; es decir si estos van en un mismo pliego o en un mismo juego de cilindros.
33	En cotizaciones de empresas con proceso productivo permite mediante interpolación, poder elegir cantidades más reales de rendimientos y desperdicios de las máquinas.
34	En cotizaciones permite calcular materiales requeridos para la elaboración de los productos siempre teniendo en cuenta en que pasos del proceso productivo van incluidos y a qué grupos/familias pertenecen (Por ejemplo: resinas, papeles, etc).
35	Permite manejo de propuestas a clientes que incluyan alternativas de diseño, características del proceso, costos de los elementos y actividades involucradas. (personalización, ensamble, subcontratación con terceros)
36	Permitir la creación y calculo de cotizaciones de productos en desarrollo para la negociación de precios sin la creación del producto. Simulación de cotizaciones con parámetros por línea de producto
37	A partir de especificaciones del producto, cantidad a cotizar o producir, restricciones y reglas definidas por la línea a la que pertenece el producto generar los árboles de materiales y procesos.
38	Permitir manejo de ordenes de desarrollo y/o modificación de productos (diseño grafico, estructural)
39	Permitir seguimiento, costeo, facturación interna o externa de las ordenes de desarrollo.
40	Manejo de historia por producto de las ordenes de desarrollo y sus modificaciones.
41	Permite realizar análisis de rentabilidad por producto / cliente / línea (semáforo) real y cotizado para un período dado.
42	Permitir manejo de estadísticos de cotizaciones en todos los niveles de la estructura de ventas. (línea, sublínea, distrito, ciudad, producto, vendedor, gerente, país) Información en un periodo determinado sobre valor y numero de cotizaciones presentadas, valor y numero de cotizaciones ganadas, perdidas, pendientes y aplazadas, efectividad a nivel de vendedor, distrito y país.
43	Permite integración con herramientas de diseño de soluciones que brindan información técnica y detallada de la propuesta

44	Permite manejar cotizaciones para clientes por Internet con facilidad de envío de catálogos, precios, pedidos, estadísticas y configuración del producto, y acceso de ejecutivos de venta a través de internet.
45	Permite generar cotizaciones a partir de un pedido u otra cotización.
46	Permitir integración con sistemas de diseño o dibujo en Autocad u otro similar, que entreguen explosión de productos (códigos) para armar cotizaciones.
47	Permitir ingreso de cotizaciones utilizando terminales portátiles. (automatización fuerza de ventas)
48	Permite el manejo de información de la competencia (promociones, precios, servicio) para ser consideradas al momento de la elaboración de propuestas a clientes.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No dispon

GRUPO	Comercial
PROCESO	Ventas
Nro	Requerimiento Críticos del Negocio
	Desarrollar presupuestos y pronósticos de ventas
1	Permite el manejo de proyecciones o predicciones de ventas.
2	Permite hacer pronósticos y simulaciones del comportamiento de los clientes y canales de venta.
3	Permitir asociar productos nuevos a la historia de ventas de otros productos para realizar predicciones de ventas.
4	Permitir generar sugeridos de pedidos de clientes (proyecciones de demanda), con base en la historia de cada categoría de productos en cada punto de venta del cliente.
5	Qué modelos de predicciones de demanda maneja. Cuales variables maneja ?
6	Permite manejo de pronósticos en unidades con diferente horizonte de tiempo a nivel de producto, producto genérico o cliente, basados en demanda proyectada
7	Manejo de proyecciones dadas por ventas o directamente por el cliente con conexión electrónica.
8	Manejar diferentes modelos para la evaluación y proyección de ventas de acuerdo al tipo de producción y venta de cada producto.
9	Permite el manejo multimonedado de presupuestos de mercadeo y ventas (producto, canal, anual, mes, temporada, distrito, vendedor, cliente y árbol de producto).
10	Permite análisis comparativos de presupuestos contra ventas en los mismos periodos.
11	Permite generar automáticamente una simulación del presupuesto de ventas, teniendo en cuenta variables como comportamiento histórico en la organización, ventas reales tomadas de los sistemas de los clientes, análisis del mercado, adopciones de libros en las temporadas y participación en el mercado.
12	Permite estimar las unidades a vender para alcanzar los distintos puntos de equilibrio: con respecto a la inversión total, con respecto al cubrimiento del anticipo, con respecto a los costos asociados a campañas de publicidad y mercadeo.
13	Cuando se ha iniciado la temporada, y ya se tiene repartido en el mercado inicial las unidades presupuestadas, debe permitirse adicionar clientes y volver a generar la predicción por cliente.

14	Permita asignar presupuestos por vendedor a partir de perfil de facturación la participación por línea de cada vendedor.
	Manejar pedidos de clientes
15	Permite pedidos de diferentes clientes con productos de diferentes empresas o negocios generando facturas por empresa y nit del cliente.
16	Permite el ingreso de pedidos o ordenes de clientes por múltiples vías (Manual, Edi, Cen, Internet, Hand Held, automatización fuerza de ventas, equipos con conexión inalámbrica)
17	Permite a partir de proyecciones de ventas a clientes reservas de mercancía al momento de ingresos de producción.
18	Permite reservar inventario para pedidos que pueden o no estar capturados y limitados en el tiempo, manejando niveles de autorización para reserva y liberación del inventario.
19	Permite manejo de descuentos pie factura por pedido o por ítem del pedido.
20	Permite el manejo de pedidos pendientes. Si un pedido no es atendido completamente debe quedar en estado pendiente conservando el numero del pedido para efectos de seguimiento y de cantidades que no fueron despachadas, teniendo en cuenta parámetros como si el cliente acepta pendientes y si los limites en pesos son suficientes para despachar. Manejo de autorizaciones de despacho si no cumple los parámetros.
21	Permite registrar y administrar ventas por diferentes sucursales, permitiendo identificar la sucursal que realiza la venta, la que atiende al cliente y la que origina la factura. Esta información tanto a nivel del contrato, pedido y factura
22	Permite registrar compromisos o instrucciones de cliente con respecto a la entrega del producto o servicio que deben ser utilizados al momento del despacho y preparación de la entrega.
23	Permita asignar varios vendedores a un pedido, asignándole los porcentajes de participación tanto de comisión como de facturación)
24	Permite manejar condiciones especiales de precios a un cliente que no estén contenidos en la política general: por cliente, por pedido
25	Permite identificar los almacenes o sucursales del cliente considerando direcciones y zonas de despacho, vendedor que atiende la sucursal e información general del almacén (direcciones, contacto) agrupando las ventas a nivel de almacén, punto de venta y nit del cliente.
26	Permitir manejo de códigos de producto o servicios genéricos con captura de descripción de acuerdo a requerimientos del cliente.
27	Permite manejar productos sustitutos reciprocamente, para cuando hay agotados o cuando es necesario hacer ofertas mas económicas.
28	Permite imprimir pedidos para ser entregados como soporte físico a los clientes que lo soliciten.
29	Permite generar ordenes de compra a proveedores de productos o servicios a partir de pedidos de clientes (modalidad de compras bajo pedido de cliente) con información de múltiples cantidades y fechas de entrega por ítem.
30	Permite sugerir la fecha estimada de entrega al cliente de acuerdo a parámetros como: tiempo en procesamiento de la orden (crédito), tiempo de producción, tiempo de empaque y aforo, tiempo del transporte de acuerdo a la ubicación del centro logístico y del cliente, cantidad solicitada y margen (estos dos últimos parámetros permite definir tratamiento de urgencia al pedido). El pedido debe guardar la cantidad originalmente solicitada por el cliente.
31	Permite validar la fecha de solicitud del Cliente (mas temprana y más tardía), con la fecha posible de despacho. Debe distinguirse la fecha de orden de compra (cuando el cliente generó la orden), fecha de Ingreso del pedido (en la empresa)

32	Permite alertar a la fuerza de ventas sobre pedidos que están sufriendo un desfase excesivo(días a parametrizar) entre la fecha originalmente confirmada y la nueva fecha estimada.
33	Permite informar al cliente y al vendedor vía e-mail, fax o comunicación automática , actualizaciones en las fechas de despacho cuando sus pedidos se vean afectados por cualquier evento.
34	Permite definir diferentes estados del pedido, de acuerdo a las diferentes etapas del mismo y hacer modificaciones pertinentes y parametrizadas de acuerdo con el estado.
35	Permite el control de la trazabilidad de orden de compra y pedido para ventas con compra bajo pedido.
36	Permite monitorear los pedidos por estado, por cliente, por unidad de negocio, por gerente de cuenta, por periodos de tiempo definido.
37	Permite el control de margen mínimo por producto o agrupación de productos, con niveles de autorización para las excepciones.
38	Permite el control de precios en pedidos vs. precios de lista o vs. precio cotizado
39	Permite control de máximos descuentos permitidos definidos para grupos de productos y negocio.
40	Permite parametrizar conceptos de validación de pedidos como clientes vetados, empresas autorizadas para facturar ciertos productos.
41	Permite validar si el producto solicitado por el cliente esta dentro de las características técnicas, dimensiones, formatos y cantidades definidas en nuestro portafolio de productos.
42	Permite control de pedidos por refacturación con estadísticas de causales.
43	Permite digitación y consulta de pedidos en el sistema desde estaciones remotas vía internet.
44	Permite manejar claves para personas autorizadas a solicitar pedidos.
45	Permite hacer seguimiento al pedido en cada parte del proceso: (Cliente aprueba, Ofixpres recibe, impresión, empaque, entrega al transportador, recepción efectiva del cliente)
46	Permite manejar diferentes estados de inventario: existencia, reservado, asignado para manejar diferentes tipos de pedidos, mercancía dañada y mercancía usada.
47	Permite manejar entregas directas de proveedor al cliente.
48	Permite manejo de tipos de recargo por pedido
49	Permite manejo de instrucciones globales y por pedido.
50	Permite manejo de tipos de pedidos (urgentes, normales).
51	Permite manejo de producto no almacenado (ítem non stock).
52	Permite manejo de retención de pedidos por diferentes causas (no pago, control presupuesto).
53	Permite control y generación de reportes sobre pedidos no despachados y el numero de entregas que se ha hecho sobre un mismo pedido.
54	Permite la validación automática del estado del cliente en crédito.
55	Permite la conversión automática de cotizaciones en pedidos.
56	Permite a partir de un pedido la generación de órdenes de compra, órdenes de producción, asignación de inventario o traslado entre bodegas según el producto.
57	Permite unificar varios pedidos en una sola factura.
58	Permitir interactuar con datos transaccionales de los clientes a fin de determinar momento del pedido.
59	Hacer reposición automática de los productos con base en el movimiento de las góndolas de los grandes clientes.
60	Permite manejo de descuentos a nivel de cliente, estructura de producto o de ventas.

61	Permitir manejo de pedidos para reposición de inventario de productos específicos de un cliente con contrato de suministro.
62	Permitir pedidos para reposición de inventario de productos de línea.(stock)
63	Permitir pedidos para fabricación bajo pedido de productos específicos del cliente.
64	Permitir manejo de pedidos para fabricación bajo pedido de productos de línea.(stock)
65	Permitir manejo de pedidos (madre) u órdenes abiertas o contratos de suministro con solicitud o pedido (hijo)de entrega diaria, semanal o mensual enviadas por las agencias o sucursales del cliente.(Ej. Chequeras, Loterías, formatos)
66	Permitir manejar productos personalizados o no por agencia o sucursal del cliente (chequeras, loterías, tarjetas de crédito) a partir de la información enviada por el mismo.
67	Permitir creación de pedidos por cliente validando que únicamente pueda ingresar sus productos específicos o de línea para consumo.
68	Permitir la creación y adición en un pedido para un producto referencia con diferentes fechas y cantidades de entrega.
69	Tener un subnivel en el pedido para agrupar diferentes referencias del cliente con características iguales y con fecha solicitada dentro de un rango dado, para optimizar el calculo de la reserva de maquinas y materiales. (Conjuntos en Fesa, producto referencia en Carpak)
70	Permitir manejo de pedidos con estado de pendiente por confirmar (en Carpak, preseries en Mepal) que permita hacer reserva de materiales, cargue de maquinas y calcular los costos del pedido.
71	Permitir manejo de diferentes tipos de pedidos según el nivel de servicio acordado con el cliente / producto (abiertos, consignación, de inventario)
72	Permitir manejo de matriz de cuando / que / quien pueda modificar un pedido ya colocado. Log de modificaciones. Envío de avisos por e-mail
73	Permitir manejo por ítem-producto del pedido de la forma de atención (inventario, inventario de sobreproducción, a producir, pendiente por aprobación, reserva o proyección de cupos de maquinas y materiales)
74	Permitir manejo por ítem-pedido de fecha solicitada por el cliente y fecha ofrecida por la planta con notificación electrónica al cliente cuando se acuerde la modificación de cualquiera de ellas.
75	Permitir crear y validar en cada ítem del pedido las especificaciones de terminado o acabado del producto. (Mepal)
76	Permite manejo y control de la numeración del producto (facturas, chequeras, loterías impresas en Fesa) aprobada por la DIAN y/o el cliente.
77	Permitir la aprobación para un pedido de diferentes entidades : crédito, Visa, Mastercard, etc. (Fesa)
78	Permitir manejar en pedidos el concepto de conjuntos, cambio entre cantidades, cambio entre partes y distribución.
79	Permitir implementar solución de captura de pedidos/requisiciones Web que permita configurar la estructura de pedido y aprobación del cliente según sus necesidades particulares y los niveles de jerarquía con trazabilidad de cada etapa, manejo de control de presupuestos del cliente, catalogo por tipo de usuario, pedido sugerido, captura de existencia del usuario e información histórica para tener control en la fuente.
80	Permitir solución web para manejo de las versiones de diseño de los productos y la aprobación para producción.
81	Permitir control de numeración para saber la numeración despachada, la numeración que tiene el cliente en su bodega, la que tenemos en nuestra bodega, y cual es la que debemos producir en el siguiente lote (ej:facturas, chequeras o cualquier documento numerado).

82	Permitir manejar pedidos de productos de impresión bajo demanda que implica interfaces con prensas digitales, y con biblioteca de diseños. Manejar workflow y estadísticas de tiempos de respuesta.
83	Para el caso de contratos con pólizas de cumplimiento, manejar la fecha solicitada con base en la fecha de vencimiento de la póliza.
84	Permitir manejar generación automática de pedidos según parámetros de consumo, niveles de inventario que haga interfase con la generación de la orden de producción a la planta respectiva(sin proceso manual)
85	Permitir controlar que pedidos que solicitan un producto en una cantidad superior a un parámetro, se despachen completos de manera automática, permitiendo analizar si la mercancía se puede distribuir entre todos los clientes que están solicitando el producto
	Administrar canales de venta
86	Permite administrar y analizar la información de diferentes canales de ventas (Vendedores directos, distribuidores, free-lance, Internet)
87	Permite capturar, mantener y evaluar análisis DOFA de los canales de distribución
	Administración de fuerza de ventas
88	Permite la planeación y control de los ciclos de ventas y vendedores (Ciclos con duraciones diferentes a lo tradicional, por ejemplo ventas de un directorio en 2 meses, ventas de varios libros en un año, venta simultánea de productos, ventas por portafolio).
89	Permite planeación de visitas de acuerdo con el pronóstico de inventario de cada cliente, poder capturar cuanto tiene el cliente en su bodega y proyectar para cuanto tiempo dura y como deberian ser las entregas parciales considerando estacionalidad de consumo, ser proactivo a evitar agotados o generar sobrestock en el cliente.
90	Permite el manejo de argumentación para vendedores, objeciones, guiones.
91	Permite manejo de biblioteca electrónica de documentos, presentaciones, brochures, información competitiva, y demás material de preventa disponible en cualquier lugar ya sea para cursos a larga distancia y presentaciones a clientes remotamente.
92	Permite la planeación y asignación de las ventas por diferentes conceptos: sectores geográficos, grupos de ventas, por sector económico, por valor de las ventas históricas.
93	Permite el manejo de indicadores de gestión de los asesores: Número de visitas, número de visitas por cliente, número de llamadas, número de clientes atendidos por día, número de visitas por venta, numero de visitas por tipo de actividad (ej: labor de asesoria, atencion de reclamos, cotizacion, contacto inicial), % de dedicacion a cada uno de estos tipos de visitas, número de reclamos, tiempo por visita, tiempo de duración de documentos de un cliente en poder de un asesor, ventas por producto. Evaluaciones de gerentes, gerentes de clientes y asesores.
	Calculo y administración de comisiones
94	Permite manejo de comisiones para el área comercial (vendedores, mercaderistas, soporte técnico, gerentes de líneas) según especificaciones propias de la empresa.
95	Permite el manejo de diferentes planes de compensación e incentivos según el canal de ventas utilizado por la compañía.
96	Permita asociar y ajustar la comisión del vendedor con las condiciones comerciales (forma de pago y descuento).
97	Permita manejar comisiones compartidas (ventas extraterritoriales)
98	Permite en el proceso de facturación manejo de porcentajes de participación de comisión entre vendedores para calculo de la comisión.
99	Permitir manejo de concursos para el área comercial (vendedores, mercaderistas, soporte técnico, gerentes de líneas), en una temporada específica y manejando variables de facturación, como contribución, unidades, cumplimiento.

100	Permite alinear los planes de compensación e incentivos con metas de ventas, metas corporativas, consideraciones geográficas, y otros factores pertinentes que determinan los planes mencionados.
101	Permite definir los planes de compensación con base en la estructura organizacional, equipos de trabajo, productos, clientes, periodos múltiples de comisiones, estrategias de comisiones y pagos, así como basado en criterios geográficos.
102	Permite integrar el módulo de manejo de comisiones con las aplicaciones de recursos humanos de la compañía, para que tengan el impacto contable, financiero y de gestión requerido por la empresa. Explique brevemente como lo hace su sistema
103	Permite basar los planes de compensación en indicadores de gestión variables, tales como volumen de ventas, márgenes de rentabilidad, porcentaje de cumplimiento de metas y satisfacción del clientes, entre otras.
104	Permite ajustar y administrar flexiblemente los planes de compensación e incentivos por ejemplo a través de cambios masivos o selectivos de datos.
105	Permite analizar el impacto que sobre el plan de compensación tiene por ejemplo cambios en planes de ventas, prospectos de ventas, o el efecto de planes promocionales de productos o servicios específicos.
106	Permite consultar a la fuerza de ventas el estado individual de su cumplimiento (o incumplimiento) de sus indicadores de gestión.
	Realizar seguimiento a consignaciones de inventario donde clientes
107	Permite administrar Inventario en consignación, que controle por punto de venta, ciudad, o cliente el nivel del inventario, la rotación y la facturación. Con opción de parametrización de las condiciones de la consignación según necesidades del negocio.
	Realizar ventas por Internet
108	Permite herramientas para hacer ventas por Internet y por otros medios con interfase directa a facturación y a los otros sistemas de la empresa.
	Indicadores e información
109	Metros cuadrados de papel facturados por negocio-línea, por periodo de tiempo.
110	Facturación diaria por planta
111	Presupuestos mes a mes por cualquiera de estos niveles de agregación: Empresa->Negocio -> División -> Vendedor -> Cliente -> Producto Padre -> Carteras, Equipos
112	estadísticas de ventas (pedidos colocados) y de facturación (pedidos despachados). Por mes las unidades vendidas o despachada
113	Ventas y/o facturación por segmento, subsegmento y línea. El nivel de agregación puede ser el mismo del punto anterior.
114	facturación del mes, acumulada, mes año anterior y acumulado año anterior, presupuesto mes actual, acumulado año actual, mes año anterior y acumulada año anterior, con el dato de cumplimiento y crecimiento por vendedor, distrito y negocio.
115	Inventario y las ventas históricas por país y exportaciones de Colombia hacia los países.
116	facturación en línea incluyendo los pedidos que aun no se han procesado en algunos estados especiales.
117	Agotados eliminando las duplicaciones por pedidos nuevos en los cuales se repiten los ítems que no se atendieron en el anterior.
118	Puestos de trabajo facturados en todos los niveles de la estructura de ventas.
119	Estados y fechas planeadas y real de órdenes de producción y pedidos asociados e cada etapa del proceso.
120	Capacidad y ocupación de planta en un período de tiempo.
121	parámetros de tiempo de entrega por línea .

122	Costos reales y cotizados por producto / orden.
123	Tiempos estimados de entrega de un pedido con base en la ruta, ocupación y capacidad de planta y disponibilidad de inventario

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No dispon

GRUPO	Comercial
PROCESO	Facturación
Nro	Requerimiento Críticos del Negocio
	Facturar
1	Permite el manejo de facturación multilínea, permitiendo en una sola factura la venta de varios productos sin importar el negocio contable, la estructura administrativa o el tipo de producto (inventario o servicios)
2	Permite manejo e impresión de facturas, notas crédito, notas de anulación de facturas y notas debito.
3	Permite manejo de diferentes formatos de facturas (productos y servicios)
4	Permite manejo de mensajes predefinidos de encabezados y pie de pagina para impresión de facturas y capturados en el pedido.
5	Permita facturación en varios idiomas de acuerdo a requerimientos del cliente
6	Permite imprimir en la factura descripción ampliada de productos.
7	Permite facturar de manera unificada varios puntos de venta de un mismo cliente
8	Permitir realizar el proceso de facturación y manejo de inventarios en diferentes sitios y países.
9	Permite facturar muestras comerciales con o sin valor. Se debe tener una administración de muestras que permita la captura, se informe al gerente o encargado de esta actividad, se autorice y se permita enviar de la misma forma como son despachados los pedidos en el centro logístico. Se debe generar informes del nivel de muestras por negocio, unidad administrativa y control de exportaciones.
10	Permitir consolidar varios despachos a varios usuarios de varios items, en un periodo determinado, en una sola factura.
11	Permitir generación automática de factura con el rango de numeración de los documentos manejando sistema FIFO.
12	Permitir generación automática de documentos (facturas, notas de despacho, notas crédito) por rangos de fechas, de números de pedidos o por cliente.
13	Permitir controlar y registrar facturación de productos que lleven numeración, validando numeraciones repetidas, numeración facturada vs. numeración solicitada en el pedido, numeración autorizada por disposiciones legales (Ej.: resoluciones de la Dian para numeración de documentos contables)
14	Permitir manejo de diferentes unidades de empaque en la facturación dependiendo del cliente y/o producto.
15	Permite facturación de exportación teniendo en cuenta conceptos tales como aranceles, fletes, tasa de cambio, iva, tramites aduaneros, intereses locales y del país de suministro, incoterms, entre otros.
16	Permite registrar en las facturas de exportación los datos requeridos por la legislación de cada país
17	Permite hacer provisiones de fletes, comisionistas y documentación de exportación.
18	Permite contabilización de CERTS (Certificado de Reembolso Tributario), su seguimiento, procedimientos y reportes.
19	Permite generar lista de empaque para una exportación.

20	Permite registrar las Instrucciones del Bill of Landing .
21	Permite registrar las instrucciones de la Carta de Porte Internacional cuando es una exportación.
22	Facturación automática de mensualidades y anualidades por cliente: Por medio del manejo de contrato de servicios, el sistema debe generar automáticamente facturación trimestral y facturación anual; según la fecha de afiliación de cada cliente, el programa deberá generar automáticamente la factura por el mantenimiento del servicio (En dólares y liquidado a la TRM de la fecha de factura). Este contrato de servicio además de la información necesaria para procesar un pedido debe manejar la información del Numero EAN del cliente, TUN(Clave), Licencia, Login y paquete de internet.
23	Permite diferente registro contable de la facturación por tipo de documento (facturas o notas) según variables parametrizables tales como empresa y negocio de la línea de producto, deposito de venta, canal de distribución y estado del producto (Ej: Si el producto-edición está en proceso o liquidado el registro es diferente, es cambiante de acuerdo al momento de la producción del libro y los contratos).
24	Permite generación de facturas a las empresas de teléfonos de acuerdo a las conciliaciones y textos definidos en cada contrato
25	A través de una factura emitida, permite hacer seguimiento (drill down) a la orden de pedido recibido del cliente.
26	Permite consultas en línea de resultados y cumplimiento de facturación con respecto a presupuestos de venta y proyecciones.
27	Permite en Colombia la impresión de facturas, notas crédito, notas de intereses por mora, notas débito, controlando que la numeración del sistema coincida con el de la factura preimpresa.
28	Permite en Colombia validar en la facturación que los números de facturas impresos corresponden a los rangos autorizados por la DIAN con la fecha de vigencia de la resolución
29	En la facturación de los países diferentes a Colombia y Venezuela permite organizar los ítems del pedido para incluir en cada factura únicamente los que físicamente caben en un formato . Ejemplo: si un pedido tiene 200 ítems, se reparte en tantas facturas como se requieran para que cada número del sistema coincida con el físico controlado por el fisco.
30	En la facturación de los países diferentes a Colombia y Venezuela permite validar en la facturación que los números de facturas impresos corresponden a los rangos autorizados por el fisco
31	En la facturación de Guatemala y México permite relacionar en cada factura el iva y otros impuestos que son globales a la factura. Ejemplo: impuesto a la sobretasa en Guatemala
	Facturar servicios entre empresas del grupo
32	Manejo de facturación de pedidos de servicios que permita manejar diferentes jerarquías de conceptos (Arriendo, Vigilancia), que incluyan porcentajes de distribución por empresa, unidades de cobro (x hora, x mts2) y tarifas asociadas
	Facturar pedidos internos entre negocios de una misma empresa
33	Permitir el cobro entre centros de costos de una misma empresa: generación de pedidos internos para ser facturados a los distintos negocios que soliciten servicios. Estos pedidos deben ir soportados con información sobre los trabajos realizados.
	Manejar devoluciones de clientes
34	Control de notas crédito y notas de anulación de facturas según valores y datos de facturación y control de ingreso de la mercancía devuelta identificando causas de la nota.
35	Permitir reclamos con devolución y sin devolución de mercancía identificando causales de devoluciones
36	Permite generar notas teniendo en cuenta variaciones en la tasa de cambio.
37	Permite control de ingreso al inventario de mercancía devuelta por clientes en la realización de notas crédito.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No dispon

GRUPO	Comercial
PROCESO	Desarrollar y entregar servicios
Nro	Requerimiento Críticos del Negocio
	Administración de proyectos con clientes
1	Permite el manejo de proyectos con clientes para seguimiento y control, manejo de estados y definición de información necesaria durante todas las etapas del proyecto.
2	Para administrar y manejar proyectos de servicios el sistema permite capturar información referente a las etapas o actividades del proyecto, tales como: fecha de inicio y conformación de grupos de trabajo, programación de reuniones, cronogramas de trabajo, fechas y temas de capacitación, fechas y observaciones de envíos y devoluciones de documentos y archivos necesarios para el desarrollo del proyecto
3	Permitir definición de formatos con captura de información de apoyo a procesos de implementación de soluciones o funcionamiento de servicios de outsourcing a clientes.
	Realizar costeo x actividad
4	Permitir definir modelo de programación de actividades alrededor de productos o servicios, con la opción de crear presupuestos entorno a ellas y llevar control de ejecución en el tiempo que ocurren.
5	Permite realizar planeación de actividades incluyendo recursos de la organización en las distintas locaciones necesarias, asociando una identificación para cada actividad que permita su seguimiento, control y ejecución de costos.
6	Permitir relacionar las ejecución de actividades con partidas del presupuesto y realizar operaciones de pago para las distintas actividades que se llevan a cabo.
7	Permitir el manejo del Costo de servir al cliente, mercaderistas, transporte, fletes.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No dispon

GRUPO	Comercial
PROCESO	Servicio al cliente
Nro	Requerimiento Críticos del Negocio
	Servicio proactivo al cliente
1	Permite enviar por mail - fax - EDI , listas de precios a nuestros canales de distribución o clientes principales
2	Permite controlar y monitorear cada necesidad recibida del cliente, reclamos, productos y servicios.
3	Permite enviar información del estado en que se encuentran los pedidos pendientes a los Gerentes de Cuenta y selectivamente a los Clientes
4	Permite manejo de alarmas según desviaciones a estándares e interfase con otros eslabones de la cadena (visibilidad) que permitan toma de acciones proactivas que minimicen los incumplimientos a los clientes. (Ej.Conocer que el transportador no va a poder cumplir una entrega por cualquier evento antes del incumplimiento para que en conjunto con el cliente se tomen acciones que minimicen el problema)
	Servicio reactivo al cliente: Devoluciones, Reclamos y solicitudes de clientes
5	Permite realizar registro y seguimiento de cada contacto con el cliente y administración de los momentos de verdad.

6	Permite a los agentes de servicio al cliente consultar información de clientes relacionada con: <ul style="list-style-type: none"> - Pedidos pendientes de los clientes - Reclamos y devoluciones - Información solicitada (guías, cumplidos, notas de despacho)
7	Permite captura de reclamos, escanear los documentos soporte y solicitar la respectiva nota.
8	Permite registrar en el sistema las fechas de cierre de ciclo de cada una de las inquietudes aceptadas.
9	Permite mantener en línea normas y políticas relacionadas con el proceso de recepción de reclamos, quejas, solicitud de información y normas para la elaboración de notas, como por ejemplo: <ul style="list-style-type: none"> - Niveles de autorización - Control de niveles de devoluciones.
10	Permite para cada inquietud aceptada en el sistema generar un plan de acción con definición de responsables y tiempos estimados de resolución.
11	Permite generar automáticamente formatos de verificación de la satisfacción con la solución a la inquietud planteada, después del cierre del ciclo o después de haber sido rechazada una inquietud.
12	Permite que el sistema genere alarmas a los interesados cuando la fecha programada de despacho al sistema no se vaya a poder cumplir, porque el pedido está bloqueado, o por alguna otra razón.
13	Permite a partir de la información recibida en el proceso de reclamos actualizar información en base de datos de clientes, usuario o suscriptor.
14	Permite realizar workflow para realizar seguimiento a reclamos de los clientes, quejas e inquietudes. Generación de reportes con causas que afectan nuestros productos y/o servicios por frecuencia.
	Monitorear satisfacción con productos y servicios
15	Permite definir formatos de encuestas de acuerdo con criterios definidos por la compañía, como por ejemplo: <ul style="list-style-type: none"> - Nivel de satisfacción de los clientes con los productos / servicios. - Percepción de clientes con relación a la empresa.
16	Permite definir condiciones de realización y tamaño de muestras representativas, de las investigaciones de mercado / encuestas, según enfoque definido por la compañía.
17	Permite ingresar las respuestas de clientes a las encuestas por diferentes medios tales como: <ul style="list-style-type: none"> - Vía internet, - Formatos diligenciados y escaneados - Digitación de respuestas directamente en el sistema
18	Permite capturar o asociar indicadores internos de la compañía, que sean requeridos para presentación de resultados de encuestas.
	Administrar Programas de fidelización de clientes y de usuarios.
19	Manejo de plan novedades a nivel nacional y exterior para empresas editoriales: por medio de acuerdos comerciales se define para un punto de venta o cliente cuantas unidades se deben facturar cuando un libro nuevo llega al inventario (Novedad). Este inventario debe separarse en la primera relación de desempaque para garantizar el envío.
20	Permite manejar programas con clientes tipo millas o puntos acumulados que pueden ser utilizados en descuentos o beneficios para el cliente o usuario.

21	Permite manejar catálogos de productos y novedades (para vendedores y clientes, con características, beneficios, rendimientos, comparativos con la competencia)
	Indicadores e información
22	Cumplimientos de pedidos usando indicadores en pesos, unidades, por producto, por pedido
23	Índice de satisfacción del cliente interno y externo, tanto en Colombia como en los países (encuestas, call center, Base de Datos, manejo de estadísticas)
24	Razones por las cuales el cliente no realiza la compra
25	Porcentajes de causas de reclamos que afectan nuestros productos y/o servicios por frecuencia.
26	Nivel de agotados, obsolescencia, pedidos/requisiciones completos, devoluciones por cliente, bodega, zona, país, ruta.
27	Costo total de reclamos discriminado por área responsable.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No dispon

GRUPO	Comercial
PROCESO	Customer Relationship Management (CRM)
Nro	Requerimiento Críticos del Negocio
	Administrar base de datos de clientes
1	Permite el manejo y administración único de clientes con información de localización geográfica, zona de despacho, identificación del cliente por cédula, nit, No. de documento, teléfonos, sección, condiciones de venta y hábitos de consumo.
2	Permite clasificación por tamaño según nivel de ventas de los clientes y número de empleados por empresa.
3	Permite administración de clientes según segmentación definida por la empresa.
4	Permite clasificación por tipo de cliente según sector económico (financiero, servicios, salud, industria, gobierno)
5	Permite clasificación de clientes por canal de distribución (Autoservicio, Distribuidores, Consumo, Librerías, Colegios).
6	Permite identificación marcas asociadas al cliente, tiempo en el mercado, información de necesidades de nuevos productos y registro de productos, servicios o soluciones que posea el cliente (base tecnológica instalada)
7	Permitir definir para cada negocio la importancia del cliente y la política de servicio con la cual se le va a atender, esta clasificación permite tomar decisiones de prioridad en el inventario, tipo de transporte y tiempo de entrega.
8	Permitir manejar por cliente las especificaciones de recepción de mercancía: horarios, documentación exigida, requerimientos para legalizar facturas.
9	Manejo de lista de contactos de los clientes con información como nombre de contacto, cargo, teléfono, dirección, ciudad, e-mail, horas en que puede ser localizado, poder de decisión, página web de la compañía. Para clientes institucionales se permitirán contactos por compañía o negocio. Contactos claves por proceso (ej: ventas, compras, facturación, producción, operaciones)
10	Permitir manejar clientes corporativos con presencia en varios países, consolidar información de clientes multinacionales. Manejar el detalle de localizaciones usuarias, centros de costos y diferentes sitios de facturación (para programas de outsourcing de distribución), dirección de despacho y sitio de contacto.

11	Permitir definir perfil del cliente con información de su infraestructura tecnológica (redes, impresoras, comunicaciones, sistema operativo), información de potencial para programas de outsourcing (ej: numero de bodegas, numero de localizaciones usuarias, sitios de ubicación a nivel nacional, numero de documentos, inventario promedio mes de los documentos, numero de impresiones/mes por impresora).
12	Permitir manejar información de localizaciones o distribución de clientes de nuestros clientes (Ej.: distribución de cheques personalizados, tarjetas plásticas, kits).
13	Según segmentación geográfica, debe permitir ver mapas detallados (por país, por ciudad, por zona) de ubicación de clientes directos o indirectos.
14	Permite para un único cliente relacionar información de múltiples direcciones, razones sociales, teléfonos y productos que se ofrecen.
15	Permite actualización de información de clientes por múltiples vías (novedades de empresas de teléfonos, encuestas, bases de datos externas) con manejo de inconsistencias al momento de actualizar las bases de datos que permita generar flujo de información con la fuente de datos para corregir la inconsistencia. Generación de estadísticas de novedades.
16	Permite manejar información detallada de los distribuidores de los productos de la compañía, incluyendo nombre, nit, un código de identificación, estado de cuentas, inventario adquirido, actividades de mercadeo realizadas con ellos, crecimiento de su facturación, margen y descuentos comerciales
17	Permitir generar perfil del cliente en el negocio, empresa, Carvajal consolidando información de productos facturados y/o cotizados, cartera, productos en proceso, reclamos solucionados y pendientes.
18	Permite integrar bases de datos con información de empresas (agencias publicitarias o empresas de investigación de mercados) para mantener actualizado el maestro de clientes (directos, indirectos y consumidores finales)
19	Permite realizar workflow para administrar todo el proceso cliente-cliente, midiendo desde que el cliente coloca el pedido hasta que se le entrega el producto. Permitiendo controlar diferentes subprocesos en diferentes unidades de negocio y con terceros (soluciones integrales).
20	Permite el manejo de manuales y capacitaciones técnicas para clientes internos y externos.
	CRM Analítico
21	Permitir la evaluación y seguimientos de los clientes en cuanto a : Tipo de productos, precios, margen, frecuencia de venta y valores.
22	Permite diferenciar a los clientes por el valor para la empresa, por la necesidad de productos y servicios. Estableciendo criterios de estratificación, modelos de rentabilidad.
	Gerencia de cuentas
23	Permitir plan de manejo de cuenta por parte de fuerza de ventas. Administración de cuentas, seguimiento a visitas. Agenda para cada cliente en la que se ingrese la información relevante y que permita ingresar comentarios que puedan influir en el servicio integral de nuestros clientes.
24	Permitir intercambio electrónico de información con clientes (Internet, Edi, Cen, XML, con pedidos/ordenes de producción, catálogos de precios, reporte de inventarios, avisos de despachos, envío y aprobación de diseños, historico de consumos, información para personalización de productos, requisiciones para la bodega)
	Automatización fuerza de ventas

25	Permitir manejar sistema de automatización de fuerza de ventas (SFA) con información referente a características de un producto, lista de precios por producto, calculo de precios de acuerdo a las características digitadas e integración de la cotización con el sistema transaccional (ERP), control de pedidos, gerencia de contactos generador de propuestas, configuración de productos, forecasting, planificación de visitas, información de gastos, productividad personal, funcionamiento general de venta, gerencia de cuenta, gerencia de cotizaciones y propuestas, enciclopedias de marketing (folletos electrónicos). Con integración al backoffice y el mobile o virtual office de la empresa.
26	Permitir manejo de agenda del vendedor integrada al reporte de visitas, cotizaciones perdidas, ganadas (pedidos), manejo de reclamos, consultas a través de equipos móviles conectados al sistema.
27	Permite programación y seguimiento de visitas de ejecutivos de venta a clientes con generación de reportes y estadísticas.
28	Permite la sincronización de documentos y/o archivos con computadores portátiles, PDA's o Handhelds
29	Permite generar vistas de la información de ventas agregadas a diferentes niveles - Por gerente, por vendedor, por grupos de vendedores, por tipo de producto, por calidad de la venta, velocidad de la venta, por clientes nuevos y clientes actuales, por número de clientes nuevos y actuales, informe de retiros, liquidados, aumentos, disminuciones e iguales. Se requiere diario, acumulado y en línea dependiendo de conectividad.
30	Programación de metas para ventas y seguimientos diarios de éstas
31	Permite generar reportes predefinidos para ser usados previos a cada visita al cliente. (Ej: perfil del cliente, Información del estado de cartera, pedidos pendientes, reclamos pendientes)
32	Permite generar reportes de visita fuera de línea (off-line) usando un computador portátil o hand-held, el cual pueda replicar posteriormente con el sistema integrado de información.
33	Permitir herramientas de colaboración que permitan integrar al equipo de ventas y servicio para poder hacer una planeación estratégica por cliente a largo plazo.
	Contact Center
34	Se integra con herramientas propias de un Contact Center tanto para el manejo de contactos inbound como de outbound y por diferentes canales (teléfono, web, mail, fax, chat, etc.) guardando toda la información sobre el contacto con el cliente, incluyendo duración del contacto, identificación del canal por donde llamó con registro del ANI, mail y dirección IP. Explique como es la integración y con que proveedores de tecnología de contact center ya tiene integración que esté operando en otros clientes, indicando si es necesario efectuar desarrollos adicionales, los cuales deben ser hechos por el proveedor. El manejo del cliente debe ser integral a través de todos los canales.
35	Permite llevar información detallada por cada agente del Contact Center, por cada campaña, por cada cliente, por cada canal, de tal manera que se cumplan con las mejores prácticas para este tipo de centros.
36	Posee una herramienta para el diseño, prueba y desarrollo, administración y seguimiento de campañas (scripting), pudiendo evaluar por cada cliente la efectividad de cada campaña.

37	Posee herramientas para efectuar todo el seguimiento a la gestión comercial del contact center.
38	Posee herramientas analíticas para analizar efectividad de campañas y de clientes? Se tiene un repositorio consolidado de la toda la interacción con los clientes?
39	Cómo es la integración con otras aplicaciones (legacy systems) de donde se deba extraer información para el contacto con el cliente?
40	Se puede priorizar la atención de clientes dependiendo de su valor para la campaña o para la empresa o de otros criterios que se puedan establecer, identificando cuantas veces un cliente de alto valor para la empresa espera mientras un cliente de menor valor era atendido? Se deben identificar cuantas llamadas fueron necesarias para resolver el problema del cliente. Cuantos problemas fueron resueltos en la primera llamada, cuantos nuevos productos o servicios pueden ser ofrecidos.
41	Permite efectuar ventas cruzadas entre productos, campañas, etc?
42	Posee herramientas de Workforce Management?
43	Que herramientas se tienen para el manejo de agentes remotos del Contact Center?
44	Posee un software de tarificación por campaña, por servicios de la campaña, por cliente? Se debe poder cobrar por duración de la llamada, por minuto de la llamada o por combinación de estos o por transacción exitosa.
45	Que tipos de marcación posee el sistema? Posee marcación manual, power dialing y marcación predictiva?
46	Cuenta con herramientas de Workflow para escalar problemas dentro de tiempos límites y con establecimiento de prioridades y de jerarquías en el escalamiento?
	Telemarketing
47	Permite el manejo de telemarketing, mantenimiento de información de prospectos, de oportunidades de venta, contactos de venta, definición de perfiles de producto y servicios. Calificación de clientes potenciales.
48	Permitir para manejo de telemarketing: guiones, argumentos de venta, interfase con telefonía (CTI), interfase con herramientas gráficas.
	Internet - E-Commerce
49	Permite integrar la información suministrada en la web (catálogos, inventarios, precios) con los sistemas transaccionales.
50	Permite interactuar con clientes y proveedores vía WEB manejando seguridades de acceso para los clientes y proveedores.
51	Permite dar acceso a los cliente, a través de Internet, a información sobre el estado de sus pedidos y sus cuentas.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No dispon

GRUPO	Comercial
PROCESO	Business Intelligence (BI)
Nro	Requerimiento Críticos del Negocio

1	Permite Inteligencia de Negocio y Minería de Datos con herramientas de última tecnología orientadas a Internet y con herramientas gráficas para visualización.
2	Permitir conocer el comportamiento de cada uno de los clientes y medir sus respectivos costos y utilidades. También debe permitir observar el comportamiento del cliente a nivel individual, determinar los costos de servir separando las concesiones y los costos operacionales.
3	La herramienta debe contar con un generador de reportes de fácil manipulación y creación de acuerdo a lo que cada cliente requiere.
4	Permite manejar estadísticas de ventas por vendedor, cartera, zona, país, equipos y subzonas, por cliente, por línea, fecha, histórico, agrupados por cada negocio-línea de producto donde se muestran las ventas del mes y acumuladas del año, el porcentaje de cumplimiento, margen de ventas, descuento, participación.
5	Permite generar estadísticas de negocios perdidos con causales, montos y vendedor.
6	Permite manejar información por país, por empresa, por negocio sobre ventas, pygs, EVA, costo de servir y en tiempo real.
7	Permite Calcular el costo de servir a un cliente, utilidad y EVA relacionada por cliente/producto, marca y línea de producto.
8	Permite manejar información consolidada por país, por empresa, por negocio sobre inventarios y facturación usando herramientas de usuario final (OLAP)
9	Permite obtener información sobre la valoración del inventario (unidades + valor) en clientes o puntos de venta (almacén o sucursal) con una actualización mínima semanal.
10	Permite obtener reportes periódicos de la facturación, el crecimiento de esta con respecto a una fecha determinada o periodo asociado, el margen (ventas netas - costo de impresión - costos editoriales - regalías pagadas), las utilidades y el EVA generado.
11	Permite generar información sobre el movimiento de transacciones estadísticas, permitiendo hacer un seguimiento de cómo se generaron las estadísticas en un periodo determinado.
12	Permite manejar Índices de gestión (por proveedor, área, negocio, cliente)
13	Permite utilizar herramientas de análisis gráficos para ver tendencias o históricos en cumplimiento de los objetivos, variaciones estadísticas vs. periodos anteriores, cartera, inventarios y precios.
14	Permite analizar comparativos entre margen de un periodo vs. el estándar del portafolio de productos, de la máquina, o del presupuesto.
15	Permite realizar análisis de rentabilidad por cliente, por producto, por servicio, por línea con manejo de variable financieras y conceptos estratégicos de la organización y clasificación requerida
16	Permitir manejo de ranking de ventas. Dependiendo de los factores claves (ligados a indicador de satisfacción del cliente) y metas definidas por la gerencia permitiendo determinar que vendedores clasifican para premios o club de la excelencia. Esta opción debe ser parametrizable
17	Debe permitir registrar y analizar la efectividad cualitativa y cuantitativa de los diferentes canales (calcular rentabilidad por canal, costo de servir, EVA por canal).
18	Evaluación de gestión de gerentes de zona, gerentes de cliente, asesores y fuerza especializada de ventas.
19	Permitir detectar e identificar insatisfacciones de productos y servicios a través de la disminución en ventas.
20	Permite analizar y comparar los diferentes canales de distribución existentes para encontrar una solución óptima (económica, tiempo y servicio).

21	Permite detectar y alertar cambios en la demanda y tendencia de compra de los clientes por cada tipo de producto ?
22	Permite determinar en línea cumplimiento de los objetivos de cupo cuando el pronóstico > capacidad o en ambiente de baja demanda cuando pronostico < capacidad?
23	Permite establecer cruces entre la información de las bases de datos, para generar Análisis estadísticos tales como: - Análisis estadísticos para evaluar dependencias entre variables - Identificar y predecir comportamiento de la demanda, a través de análisis de "Series de Tiempo" (cíclicos, estacionales)
24	Permite generar análisis comparativo entre el producto sustituto y el posible nuevo producto

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No dispon

GRUPO	Comercial
PROCESO	Proyectos editoriales
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Desarrollar proyectos editoriales
1	Permitir definir las especificaciones(Tamaño, colores, tipos de papel, encuadernacion..) de un proyecto editorial y realizar presupuestos con base a estas especificaciones (Diagramacion, Revision estilo, Traduccion), registrando las ejecuciones de los costos asociados
2	Permitir generar codificacion contable a nivel de proyecto editorial y ejecucion de cada actividad para hacer analisis de costos y rentabilidad de un proyecto. Cuando se realiza cada una de estas ejecuciones se genera un inventario en proceso.
3	Permite el manejo de cotizaciones de proveedores editoriales para escoger la mejor opción
4	Permite administrar los requerimientos de impresión (Tamaño, colores, tipo de papel, numero de paginas) y tener historia de las mejores opciones de acuerdo al numero de unidades a imprimir y el valor del millar adicional.
5	Permite generar hoja de costos por conceptos (traduccion, diseño, diagramación) con las ejecuciones editoriales del libro. Estas ejecuciones editoriales deben estimarse en unas unidades proyectadas a imprimir que luego se deben diferir de acuerdo a las ventas. Esta hoja de costos contablemente reduce el inventario en proceso e incrementa el inventario editorial.
6	Permite administrar costos editoriales parametrizando el tiempo estimado que se le da al libro para que se impriman las unidades a partir de la primera compra. Si pasado este tiempo no se han impreso, el costo de todas las ejecuciones se debe repartir solo en las unidades realmente impresas y las ya vendidas. Los costos editoriales que ingresen despues de que se hayan repartidos los costos reales, deben sumarse y repartirse en las unidades que se tengan en inventario.
7	El inventario en proceso y el inventario editorial de proyectos que nunca se van a imprimir debe poder ser administrar para castigarlos contablemente al negocio correspondiente.
8	Permitir el manejo de los costos editoriales de activacion. Son costos editoriales incurridos en activos de la organización como son las bases de datos de los diccionarios. Estos costos no deben amortizarse con las ventas del producto terminado.
9	Permite tener grupos de productos dentro de un mismo proyecto editorial, los costos de este proyecto se deben ir amortizando a medida que se venda cualquier libro del mismo grupo.

10	Permite almacenar información de los archivos digitales de las cubiertas, las fichas de productos, catálogos, así como la ubicación del impresor que las tenga en cualquier momento
11	Permitir realizar planes editoriales de los libros que se deben imprimir cada año y el cumplimiento del plan
12	Permite análisis económicos de proyectos de inversión editorial que en cualquier momento para un producto se permitan calcular indicadores de beneficio económico como VPN (valor presente neto) con los costos de impresión + costos editoriales + regalías + anticipos de regalías y las ventas o predicción de ventas si el producto es nuevo.
13	Permite simulación de precios: dadas unas cantidades de ventas, costos totales, se pueda ingresar el PVP (precio de venta al público) y se muestre cual es el margen, o si se da el margen se indique cual debe ser el precio de venta.
14	Permite realizar análisis de cubrimientos de anticipos de derechos por libros que permita indicar cuantas unidades se necesitan vender para cubrir el anticipo. Cuanto se lleva cubierto del anticipo y cuanto falta por cubrir.
15	Permite tener herramientas para realizar análisis de reimpresión (de libros) con base a varias cotizaciones de proveedores, sus condiciones de pago, tiempo de entrega y costos del producto en relación a su margen y al EVA generado en cada proceso de reimpresión, al flujo de caja utilizado y al capital de trabajo promedio invertido
16	Qué tipo de manejo tiene el ERP para manejo costos de productos como libros que tienen costos imputables a cada unidad de producto realizada y otros costos que son imputables al concepto de libro (costos intangibles) como traducciones, diseños, correcciones, etc. Qué y cuáles mejores prácticas se manejan para el sector editorial en el manejo de costos?

Prioridad: 3=Alto (Indispensable) 2=Medio (Necesario no Indispensable) 1=Bajo (Deseable)
Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	Comercial - Logística
PROCESO	Requerimientos adicionales
Nro	Requerimiento Críticos del Negocio
	General
1	Permite administrar simultáneamente múltiples calendarios de ventas expresado en intervalos de tiempos parametrizables (meses, días,...). Por ejemplo, un período de 5 meses para edición de libros.
2	Permite que las actividades e información del sistema estén regidas por dicho calendario? Por ejemplo, los períodos válidos para actividades de registro y control en el sistema (ingreso de pedidos, facturación, comisiones, distribución y entrega) y las estadísticas deben estar en función a los períodos de tiempo definidos en el calendario.
3	Permite el manejo de ubicaciones basadas en mapas y referencias geográficas (georeferenciación)
4	Permite asignación de atributos a zonas geográficas, tales como estrato, sector económico, población, densidad telefónica.
5	Permite manejar y administrar modelos de gestión estratégicos y operativos (por ejemplo, basados en Balanced Scorecard u otro modelo)
	Productos
6	Permite administración de productos con fecha de vencimiento.

7	Permite administración de productos que se venden con garantía, registrando tiempo y términos de la garantía.
8	Permite identificar cada producto con el código y descripción que maneja el Cliente.
9	Permite trazabilidad del producto por lotes y vencimiento, desde el momento en que el proveedor lo entrega hasta que le llega al cliente, para manejo de reclamos, garantías y fechas de vencimiento.
10	Permite manejar información de rendimiento/precio o indicadores asociados a los factores de decisión de compra del cliente.
11	Permite manejo de productos alternativos considerando la unidad de empaque del producto y la clasificación de calidad.
12	Permite manejar productos asociados al producto, utilizados como estrategia para ampliar número de productos vendidos al cliente. Manejo de atributo de clasificación del producto como un factor de decisión de compra del cliente (productos gancho).
Administrar base de datos de clientes (CRM)	
13	Permite manejo de centros de costos o diferentes dependencias del cliente, con atributos como clasificación del tipo de centro de costo, presupuesto de gasto autorizado, localización geográfica, zona de despacho, número de empleados que pertenecen al área, código interno del cliente del centro de costos, teléfono, persona contacto, frecuencia de compra del centro de costo.
14	Permite registrar los procesos de autorización de compra de suministros del cliente (el centro de costo tiene autonomía total para colocar su pedido o requiere de instancias superiores de autorización antes de ser remitido).
15	Permite registrar la forma de contratación del cliente para especialización de vendedores y de administración de tiempos de trabajo preventiva para renovación de los mismos.
16	Según segmentación geográfica, debe permitir ver mapas detallados (por país, por ciudad, por zona) de ubicación de clientes directos o indirectos. Esta segmentación geográfica también permite ver clientes con los centros de costo que tiene asociados.
17	Permite realizar asociación de una estructura de atención interna al cliente (no solo el ejecutivo de ventas).
18	Permite registrar y generar información del cliente a nivel de decisores de compra de suministros de oficina y de usuarios responsables por centro de costo (quien coloca el pedido y quien lo recibe). Historia de número de pedidos colocados por el cliente y por cada uno de sus centros de costo. Historia de comportamientos de tiempos de entrega de acuerdo a la distribución geográfica de los centros de costo del cliente, comportamiento del margen histórico de acuerdo a la mezcla de productos ordenados. Porcentaje de participación de Ofixpres en las compras de suministros de oficina del cliente. Comportamiento de productos del catálogo del cliente: de uso periódico o de consumo esporádico. Eventos especiales dentro de la organización del cliente que representen oportunidades de ventas de suministros.
Administración de fuerza de ventas	
19	Permite realizar medición de productividad del vendedor con variables de ingreso de clientes por velocidad, ingreso de clientes nuevos por mes, promedio de facturación por cliente, mantenimiento de los niveles de facturación del cliente y análisis de penetración de nuevas líneas y/o categorías de producto en el catálogo del cliente.
Entender el mercado y los clientes	
20	Permite ofertar mensualmente la lista de productos consumidos y/o cotizados periódicamente por el cliente, identificando aquellos productos cotizados, que nunca el cliente ha comprado para manejar una oferta especial sobre ellos.

21	Permite realizar análisis de las líneas, sublíneas y categorías de producto que consume y no consume el cliente; comportamiento real de la frecuencia de compra del cliente y sus centros de costo; promedios de consumo mensuales que permitan mantener o aumentar niveles de ingresos por cliente. Permitiendo estimación de oportunidades de crecimiento de ingresos para definir prioridad de acción.
	Medir participación de mercados
22	Con base en la información de comportamiento real del cliente, permite estimar participación en la compra de suministros del cliente, considerando los estimados de consumo per capita de la subcategoría de industria y/o sector al que pertenece el cliente.
23	Permite medir market share con base en tamaño potencial del mercado en el país de operación; numero de empresas que están en el mercado (general y por sector económico/tamaño de compañía); participación en las compras de suministros de los clientes; y participación de acuerdo a las líneas de producto.
	Identificar segmentos de mercado
24	Permite llevar estadísticas de los segmentos de mercado, participación, crecimiento, situación actual vs. proyectada. Consumo per capita por sector económico y/o subcategoría de industria.
	Administrar información de competencia
25	Permite registrar el comportamiento de la mezcla de márgenes que hace el competidor en su oferta al cliente por líneas y/o subcategorías de producto.
26	Permite registrar historia de las ofertas de los competidores para determinar si hay comportamientos homogéneos que permitan predecir como se presentara el competidor en una oferta.
	Indicadores (Mercadeo)
27	Per cápita de consumo por producto, para establecer estándares en sectores económicos que ayuden al cliente a manejar sus políticas de racionalización del gasto.
	Manejar proceso de Licitaciones y Contrataciones
28	Permite manejar costos por contrato. medición del comportamiento real de los resultados de la ejecución del contrato (financieros) Vs. Las proyecciones cuando la oferta requiere precios fijos por un periodo determinado.
	Administrar prospectos y oportunidades de negocio
29	Permite realizar evaluación de la propuesta del cliente con un estado de perdidas y ganancias único por oferta, basado en la mezcla de productos ofertada, la distribución geográfica de los centros de costo del cliente, los parámetros de peso y volumen de los productos que conforman el catalogo para estimar costos de distribución, la estructura de servicio requerida para atender la propuesta presentada, el capital de trabajo generado por los proveedores cuyos productos conforman la propuesta y las condiciones de pago del cliente.
	Administración de Cotizaciones
30	Permite realizar análisis de productos cotizados vs. ordenados considerando que hay clientes que manejan sus solicitudes de cotización en forma unitaria y hay otros que si suministran información de cantidades.
31	Permite generación automática de ofertas de productos alternativos que son mas favorables para el cliente con el calculo del posible ahorro si los utilizara.
32	Permite realizar calculo financiero de la rentabilidad de la oferta
33	Permite realizar análisis de rentabilidad por cliente / línea de producto, Consumos cotizados Vs. Reales para un periodo dado.
34	Permite el manejo de información de la competencia (promociones, precios, servicio) para ser consideradas al momento de la elaboración de propuestas a clientes. Poder incluir resultados de investigaciones propias y todos los elementos de argumentación.
	Administración de proyectos con clientes

35	Permite el registro de la información del proyecto de cada cliente, en lo que se relaciona con la misión de de ayudar a reducir el gasto en lo que se refiere a: control de presupuesto por centro de costos, consumo per capita, metas alcanzadas de ahorro con cada cliente, registro de las medidas administrativas tomadas en cada cliente para la disminución del gasto (para replicar sugerencias en los otros clientes), cambios realizados en su catalogo de productos y existencias que deben ser agotadas antes de autorizar un cambio.
	Desarrollar presupuestos y pronósticos de ventas
36	Permite realizar predicción del presupuesto de ventas del cliente con base en el comportamiento que ha tenido el consumo per capita en el año en curso y la información de crecimiento o reducción del personal del cliente. Presupuesto de crecimiento esperado del cliente con base en las líneas de producto y/o categorías que debería consumir el cliente y que hoy en día no lo hace.
37	Permite realizar calculo del presupuesto por año y asesor de ventas con base en su efectividad de velocidad de ingreso por cliente por mes y el promedio de facturación de sus clientes. Manejando mínimos de ventas preestablecidos.
38	Permite realizar sugeridos de pedidos a nivel de centros de costo del cliente. Ese sugerido de pedido debe servir como base para detectar productos que el centro de costo ha dejado de pedir, para investigar que se esta comprando a otro proveedor.
	Manejar pedidos de clientes
39	Permite detectar cambios de direcciones de despacho de centros de costo de clientes que originen una alerta para solicitar autorización al cliente.
40	Permite detectar los productos solicitados por los centros de costo de clientes que no hacen parte del catalogo autorizado por el cliente, generando alertas dependiendo si el pedido requiere autorización especial del cliente, basados en la configuración de la cuenta del cliente con relación al proceso de compras.
41	Permite manejo de descuentos a nivel de cliente (por volumen de compras, tipo de clientes, antigüedad, etc) estructura de producto o de ventas.
	Servicio al Cliente
42	Permite realizar estados financieros de la estructura de servicio requerida para atender a cada cliente, basado en la distribucion geografica de sus centros de costo y en la conformacion de su catalogo de productos. Segmentacion del cliente por consumos per capita, permitiendo identificar ahorros en gastos del cliente, con base en un indicador promedio que mida el comprotamiento del sector al cual pertenece la empresa.
43	Permitir enviar Informacion al cliente de numero de pedidos recibidos al mes, cumplimiento de entregas con base en lo acordado, nivel y causa de devoluciones.
	Business Intelligence
44	Análisis de la competencia: Niveles de venta de los competidores, participación de mercado en el entorno geográfico analizado, especialidad de clientes, top of mind en la mente de cliente final, estructura de costos, resultados financieros, DOFA de la competencia.
45	Análisis de precios de la competencia para generar un sistema de fijación dinámico de precios que asegure la competitividad en el mercado, manteniendo el cumplimiento de los resultados financieros mínimos esperados del negocio.
	Estructura de ventas
46	Permite manejo de diferentes árboles según necesidad (ventas, mercadeo, compras, pago comisiones) para obtener a partir de su aplicación información desde diferentes ópticas. Los niveles no deben ser limitados, deben obedecer a una estructura dinámica que permita crear lo que se requiera. Con opción de definir varias descripciones o nombres a la clasificación según país o zona geografica.
	Facturacion

47	Permite generación de facturas a las empresas de teléfonos de acuerdo a las conciliaciones y textos definidos en cada contrato. Energía, gas, empresas de servicios públicos, tarjetas de crédito, débito, pagos electrónicos, ...
48	Permite realizar y llevar control de refacturaciones, indicando las notas credito realizadas y registrando causales.
	Manejar devoluciones de clientes
49	Permitir devolución y pago de multas por errores, identificando causales de devoluciones
	Administracion de fuerza de ventas
50	Permitir asignar prospectos/clientes a la fuerza de ventas basado es múltiples criterios (ej.: capacidad de compra, facturación anterior, localización, industria, etc.) combinados de acuerdo con una formulación.
	Calculo y administración de comisiones
51	Permitir manejo y administración de concursos para el área comercial (vendedores, mercaderistas, soporte técnico, gerentes de líneas), en una temporada específica y manejando variables de diferente tipo, como contribución, unidades facturadas, cumplimientos, rapidez de ventas, ventas nuevas. Permitiendo seguimiento a resultados.
	Logistica
52	Permitir manejar estructura de costos de distribucion de productos con base en atributos de peso, dimensiones, capital de trabajo y comportamiento geografico de distribucion, que sumado al costo de servir de la empresa, sugiera margenes y precios de venta.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estándar 2= Requiere Modificaciones 1 = No dispon

Formato de evaluacion de requerimientos - SII

GR	Financiero
UP	
O	
PR	Cuentas por Cobrar
OC	
ES	
O	
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Análisis de crédito
1	Permite el manejo de Herramientas de análisis de los estados financieros de los clientes para asignación de cupos de credito con un sólo análisis corporativo
2	Permite el Manejo de cupos corporativos para los clientes (consolidados por país) y asignados por empresa o negocio, con base en criterios de distribución flexibles, para la aprobación de los pedidos
3	Permite el manejo de Herramientas para análisis del comportamiento de cupos de crédito con base en las estadísticas de compras y pagos, generando sugeridos para la ampliación de cupo
4	Permite la Calificación de clientes por categorías con base en parámetros por negocio como cumplimiento de pago, volumen de compras
5	Permite la Opción de conexión con bases de datos externas de centrales de análisis de riesgo Ejemplo: Byngton
	Organización de la cartera
6	Permite el Manejo de jerarquías para las estructuras de clientes: cliente multinacional, cliente en el país (nit) y puntos de venta (sucursales, almacenes).
7	Permite el manejo de clientes, integrado con comercial, clasificados por diferentes conceptos como grupo económico, sector económico, actividad económica, tipo de cliente,ubicación geografica del cliente, jerarquía (Pais, empresa, negocio, unidad administrativa, distrito, ciudad, comuna)
8	Permite el manejo corporativo de clientes con especificaciones por país y negocio a todos los niveles como cupo aprobado, cupo disponible, señales de clasificación, información financiera, estados cuenta; generados en cualquier momento
9	Permite el Manejo de estructuras de cobranza con varios niveles de jerarquía (país, región, ciudad) con identificación de las zonas (georeferenciación)
10	Permite la Administración de la cartera por parámetros : pais, empresa, negocio, cobrador, vendedor, cliente, punto de venta (almacen, sucursales), producto (edición de directorio)
	Aprobación de pedidos
11	Permite la Evaluacion automatica de pedidos con base en parámetros definidos por negocio/país como cartera vencida, tipo de cliente
12	Permite el Manejo de niveles de autorización por monto y nivel del cargo para la aprobación manual de pedidos
	Administración de la cartera
13	Permite el Cálculo de rotacion de cartera con parámetros flexibles por negocio para la definición de la fórmula
14	Permite el manejo de presupuestos de cartera y de ejecución presupuestal por cobrador y/o vendedor para el control del cumplimiento de recaudo.Con manejo de parámetros para determinar los conceptos que se incluyen en el presupuesto
15	Permite el Manejo de proyecciones de recaudo con base en parámetros por negocio como cartera, recaudos, tipo de cliente

16	Permite el Manejo de notas de cartera (ntereses de mora, anulaciones). Incluye liquidación de intereses de mora con base en parámetros del vencimiento del documento y tipo de cliente con tasas compuestas e impresión de la nota soporte con el control de numeración exigido por la norma de cada país
17	Permite el Control de gestión de deudas en cobro jurídico.
18	Permite el Cálculo de la provisión de cartera con parámetros flexibles
19	Permite el Manejo de estados de la cartera por documento, permitiendo realizar controles sobre los pagos.
20	Permite la Opción de ampliación de plazos de vencimiento (cambio de fecha de vencimiento), con niveles de autorización, registrando causales de la modificación y reporte soporte
21	Permite el Manejo de cartera documentada
22	Permite el Cálculo automático de diferencia en cambio en la cartera para cada documento
23	Permite el Manejo de ajustes de cartera por diferentes conceptos con niveles de autorización, registro de causales y generación de documento soporte
24	Permite la Liquidación de intereses de financiación con tasas variables, los cuales se pactan por acuerdos comerciales con base en la fecha seleccionada por el cliente para el pago del documento (intereses diferentes a los de mora), y la liquidación de gastos de cobranza, generando documento soporte
25	[Permite el Control y registro de documentos en garantía
26	Permite el manejo de notas débito de cartera para la creación de cuentas por cobrar, generando documento soporte, registro contable y con niveles de autorización
27	Permite la Generación de avisos automáticos de seguimiento a compromisos para la gestión de cobranza
28	Permite la Inactivación de clientes bajo parámetros y con niveles de autorización para la reactivación
29	Permite el Manejo de cartera por estratos, edades, conceptos y por servicios, separando el iva recaudado
30	Permite el Manejo de acuerdos de pago con financiación de la cartera por conceptos y porcentajes de financiación
	Cartera de terceros
31	Permite el Manejo de la cartera propia y de terceros. Caso de telefónicas donde se realiza cobro directo a los clientes y distribución del recaudo con el porcentaje de participación de las empresas de teléfonos, separando el iva y el ingreso
32	Permite la Generación de informes y herramientas para la conciliación de la cartera por cuenta de terceros
	Informes
33	Permite el Manejo de información de cartera y recaudo por edades y por conceptos (anticipos, vencidas por rangos, jurídica)
34	Permite el Manejo y consulta de la cartera y recaudos en diferentes monedas
35	Permite la Generación de estados de cuenta entre asociadas para conciliaciones
36	Información de presupuestación de cartera (cartera proyectada)
37	Permite la Generación de estados de cuenta de los clientes, con selección de destinatarios y envío electrónico via e-mail (exchange)
38	Permite la Generación selectiva de cartas de cobro por e-mail, de aviso de facturas ya vencidas o próximos vencimientos. Con registro y control del número de envíos
39	Permite la generación de Reportes acumulados del año por requisitos fiscales de cada país
40	Permite la Generación de Libro de letras (cartera documentada)
	Administración del recaudo
41	En el recaudo automático genera automáticamente, a partir del extracto electrónico diario, el recibo de caja de los recaudos reportados

	En el recaudo automático genera automáticamente, a partir de los recibos de caja del extracto electrónico, la aplicación de los abonos utilizando la información suministrada electrónicamente por la entidad como código del cliente, número del documento, valor y otros parámetros flexibles que se determinen
42	Permite el Manejo de diferentes conceptos en la aplicación de los recaudos en cada documento como valor base del documento, descuentos, retenciones, comisiones, aprovechamientos, impuestos, con afectación inmediata de la cartera y registro contable
43	Permite el Manejo de descuentos pronto pago con control de fechas, cálculo del valor a descontar, niveles de autorización de acuerdo con el monto y opción de generación del documento soporte si lo exige la legislación, como es el caso de Colombia donde se requiere generar la nota crédito por descuento con el cálculo y contabilización de la retención en la fuente
44	Permite la Aplicación de los abonos de cartera a diferentes niveles, consultando todos los documentos de un cliente (con identificación tributaria) o los documentos de un punto de venta(sucursales,almacenes).
45	Permite la Elaboración automáticamente de recibos de caja
46	Permite la Opción para cruzar los saldos a favor que presenta un cliente con los documentos pendientes de pago
47	Permite la Integración con tesorería para generar las órdenes de pago por concepto de reintegro cuando se presentan saldos a favor del cliente y se van a devolver
48	Permite el Manejo de cuotas en el pago de facturas
49	Permite el Manejo de abonos parciales
50	Permite el Manejo de los siguientes medios de pago: cheques, giros, transferencias, tarjeta de crédito, efectivo, cartas crédito, aceptación bancaria, canje, títulos. Especifique otros medios de pago que soporta
51	Permite Aplicar pagos en diferentes monedas a la de la factura
52	Permite el Registro del iva en el recaudo de los intereses de mora, separando en el valor del recaudo cuanto corresponde a capital y cuanto a IVA
53	Permite el registro del valor del iva en forma separada del valor de venta de la factura, con el fin de direccionarlos al concepto correspondiente en el flujo de caja y para generar los reportes de tributarios
54	Módulo que permita administrar la gestión de cartera por telefono: Asignación automática del material a cobrar por diferentes criterios a los diferentes cobradores (telefono) (ciudad, zona, valores, tipos de cliente, tipos de cartera) . Se debe llevar el record de la gestión de cobro por cliente (contactos con el cliente quien cuando, compromisos.)
55	Permitir parametrizar el módulo de recaudos para el pago de comisiones a cobradores y vendedores.
	Cuentas entre asociadas
56	Permite la administración de las cuentas por cobrar a empresas asociadas, registrando automáticamente, al ingreso de los documentos a la cartera, la cuenta por pagar en la contabilidad de la otra empresa.
57	Permite la opción de cruzar automáticamente cuentas por cobrar con cuentas por pagar entre empresas asociadas
	Controles
58	Permite el manejo de Niveles de autorización con base en montos y niveles de cargos para transacciones especiales como descuentos, ampliaciones de cupo, ampliaciones de plazo, ajustes, cruces entre cuentas de clientes, recibos de caja. Generando informes resumen a alta gerencia y Auditoría

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GR UP O	Financiero
PR OC ES O	Cuentas por Pagar
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Registro de facturas
1	Permite el cruce automático de la factura del proveedor con el pedido y la entrada de mercancía o aceptación del servicio, verificando precios., para autorizar el pago
2	Permite la contabilización automática en el momento del registro de la factura incluyendo los impuestos vigentes en cada país (nacionales y municipales)
3	Permite el registro y contabilización del iva para terceros distintos del proveedor que presenta la factura, en los casos de facturación por cuenta de terceros. Ejemplo: la Agencia de Publicidad factura el servicio total (cuenta por pagar) y el iva se registra a nombre de cada uno de los medios que prestó el servicio (proporcional al valor del servicio) y están cobrando el servicio a través de la agencia
4	Permite el Registro de facturas por empresa, negocio y centro de costo
5	Permite la Recepción de facturas de proveedores en diferentes monedas
6	Permite el Registro y contabilización automática de notas de proveedores con cruce con la factura y la cuentas por pagar pendientes
7	Permite el Registro y contabilización automática de extractos de tarjetas de crédito
	Pagos
8	Permite la Generación de plan de pagos con base en criterios de selección y con cálculo de descuentos pronto pago (tasas efectivas)
9	Permite la Plan de pagos con opciones de inclusión y exclusión de documentos con base en parámetros de fechas de vencimiento y tipos de documentos (facturas, notas crédito)
10	Permite el Manejo de pagos electrónicos a los proveedores
11	Permite el Manejo de pagos parciales, controlando en cada operación las condiciones de pago pactadas inicialmente.
12	Permite el Manejo de pagos parciales por cuotas, controlando vencimientos
13	Permite el Manejo de endoso de documentos
14	Permite la Opciones de consolidar pagos de un mismo proveedor para generación de cheques o generar un cheque por cada pago, con base en parámetros
15	Permite el Control de embargos de proveedores por monto y por porcentaje
16	Permite la Opción de consolidar pagos por niveles: ciudad, país, región
17	Permite la Programación de pagos repetitivos correspondientes a contratos
18	Permite el manejo de diferentes vías de pago: cheques, transferencias
19	Permite el Manejo de pagos al exterior a través de cartas de crédito, giros, transferencias y cheques
20	Permite el registro separado de las retenciones que se practican a los proveedores (de IVA y renta) con el fin de direccionarlos al concepto correspondiente en el flujo de caja y para generar los reportes de tributarios
21	Permite el Cruce automático de los anticipos concedidos al proveedor con el pago de la factura y el cruce de canjes
22	Permite importar de otros sistemas la información para generar de manera automática las órdenes de pago (Ejemplo: pago a los distribuidores, impuestos, regalías)
	Administración

23	Permite la evaluación corporativa (a nivel de distintas empresas jurídicas) de saldos a favor para restringir pagos, generando estadísticas de compras consolidadas a fin de ayudar a ventas a pedir reciprocidad en compras
24	Permite el Cálculo de ajustes por diferencia en cambio por documento
25	Permite el cálculo de rotación por proveedor con parámetros flexibles a nivel de negocio. Con opción de unificar días de pago para cada proveedor de tal forma que todas las empresas tengan la condición más favorable
	Informes
26	Permite la generación de Estados de cuenta de proveedores
27	Permite la Consulta en línea de documentos y pagos para atención de proveedores
28	Permite la clasificación de las Cuentas por pagar por edades
29	Permite el Acceso de los proveedores a la programación de pagos
	Controles
30	Permite la Validación de número de documento cancelado para evitar dobles pagos
31	Permite la validación de notas crédito pendientes de descuento para disminuir monto de los pagos y seguimiento a reclamos a proveedores y cobro de descuentos
32	Permite manejar niveles de autorización para diferencias entre valor de factura, valor de la orden de compra y valor de la recepción del material o servicio
33	Permite controlar el inventario de chequeras, con registro de la utilización de cada documento (impreso, anulado, pendiente de uso)
34	Permite establecer controles y verificaciones para el pago de facturas que, por su naturaleza, no tienen orden de compra

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GR UP O	Financiero
PR OC ES O	Tesorería
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Flujo de efectivo
1	Permite el Manejo de jerarquías para la definición de la estructura del flujo de caja (Ej: Nivel 1: Ingresos, Nivel 2: ingresos operacionales, Nivel 3: recaudos, Nivel 4: recaudos nacionales)
2	Permite el Manejo de la estructura administrativa con niveles de jerarquía para la organización y consolidación de la información (pais, sector, empresa, negocio, edición)
3	Permite la generación del Flujo de caja proyectado en línea con base en cuentas por cobrar, cuentas por pagar y compromisos de tesorería, en cualquier periodo de tiempo
4	Permite el Manejo de presupuesto de flujo de caja por concepto (ej: recaudos nacionales) y negocio
5	Permite que los recaudos y pagos afecten automáticamente el flujo de caja
6	Permite la Consolidación de flujo de caja con manejo de jerarquías y con eliminación de transacciones entre negocios y asociadas
7	Permite la generación del Flujo de caja en dólares, conversión con tasa de cierre del mes
8	Permite la generación del Flujo de fondos en línea por negocio, empresa, consolidados, país
9	Permite el Manejo de reclasificaciones de partidas reales entre diferentes conceptos del flujo de caja
10	Permite el Manejo de tablas de distribución con base en parámetros para efectuar reclasificaciones entre conceptos del flujo de caja
	Riesgo financiero

11	Permite el Registro y control de la deuda activa y pasiva con información como clase de pasivo financiero, entidad, número de documento, fecha, tasa de interés, etc
12	Permite la Generación automática de plan de pago para obligaciones producto de financiación o préstamos por capital de trabajo, generando automáticamente la orden de pago de acuerdo con el medio de pago: cheque, transferencia o débito en cuenta
13	Permite la elaboración automática del Plan de pagos estimado y el recálculo a real cuando se conoce la tasa variable que aplica al periodo
14	Permite la Liquidación de intereses con tasas variables múltiples en un mismo periodo
15	Permite el Manejo de prepagos y prórrogas de obligaciones
16	Permite la Opción de registro de pre-pagos de capital a las obligaciones
17	Permite el Cálculo del costo de capital de cada deuda y consolidación a nivel de entidad, centro de costos o periodo
18	Permite el cálculo de la diferencia en cambio, causada día a día, por documento, con base en los saldos y los movimientos
19	Permite conocer el costo efectivo de cada operación con respecto al costo nominal pactado
20	Permite manejar el estado de los préstamos (nuevo, prorrogado, modificado, cancelado, anulado)
	Administración de caja y bancos
21	Permite el Ingreso automático de los extractos diarios de las entidades bancarias con contabilización automática de los movimientos (notas bancarias, cheques devueltos etc)
22	Permite el Manejo de conciliación bancaria periódica (mensual, quincenal, diaria)
23	Permite el Registro y control de cheques devueltos
24	Permite el Registro y control de cheques postfechados
25	Permite la Administración de caja en dólares, integrada con bancos para compra de divisas y con viajes para anticipos y reintegros a viajeros
26	Permite la Administración de la información de bancos y de las cuentas bancarias
27	Permite el Manejo de diferentes tipos de cuentas bancarias, asignando controles especiales. Cuentas en moneda local, en dólares, de compensación
28	Permite el Cálculo de retención en el momento del pago
29	Permite el Cálculo de ajustes por diferencia en cambio por documento en bancos y caja
30	Permite la Impresión de cheques para diferentes formatos e idiomas
31	Permite el Registro y contabilización de cajas menores
32	Permite la Contabilización automática de documentos bancarios
33	Permite el Manejo de pagos con diferentes modalidades (cheques, transferencias, títulos)
34	Permite el Manejo del Impuesto al débito bancario
35	Permite el Manejo de pagos para empleados: generación de la orden, emisión del pago y registro contable
	Administración centralizada de tesorería
36	Permite manejar jerarquías por empresa, país, región para la consolidación de los movimientos de tesorería
37	Permite la administración sobre los saldos diarios en línea por empresa, país, región, consolidado, con el fin de manejar el floting y realizar el análisis de la liquidez para disposición pasiva o activa de los mismos.
38	Permite generar órdenes de pago a los bancos para los movimientos de tesorería que se requieran
	Administración de inversiones
39	Permite la Administración de títulos de inversión temporal (bonos, cedulas, otros), con registro del control de utilización y contabilización automática
40	Permite controlar la información relacionada con las inversiones como entidad, valor, clase de inversión, tasa, plazo, fecha emisión y vencimiento
41	Permite proyectar y controlar financieramente las redenciones de las inversiones, calculando los rendimientos a realizar, los causados y la reafuente y su contabilización automática
42	Permite realizar análisis por tipo de inversión, moneda, tasa y plazo para determinar la composición del portafolio

43	Permite realizar análisis de riesgo por tipo de inversión de acuerdo con la calificación del papel en el mercado de valores
44	Permite manejar automáticamente en un portafolio todos los ingresos y egresos por inversiones temporales y permanentes en diferentes monedas
	Administración cambiaria
45	Permite el registro y seguimiento de las cartas de crédito desde la solicitud, aprobación, utilidades y cancelaciones, con el efecto en el cálculo del EVA. Cuando la carta de crédito se origina en el vencimiento de un plazo de proveedores del exterior, para EVA al abrirse la carta termina la financiación operativa y empieza la bancaria
46	Permite el Cálculo de CERTS basado en cuadros insumo-producto que reflejan valor agregado nacional y registro de la cuenta por cobrar
47	Permite la Generación de declaraciones de cambio
	Administración de cuentas de asociadas
48	Permite contar con un módulo para el registro y control de préstamos intercompañías asociadas (nits diferentes) . Control de cuenta por pagar y la cuenta por cobrar
49	Permite contar con un módulo para el registro y control de préstamos entre negocios de una misma empresa (con figura intercompañía) Control de la cuenta por pagar y la cuenta por cobrar y con generación de intereses para fines administrativos
	Informes
50	Permite la Consulta saldos de bancos por negocio, empresa, país, holding
51	Permite la Simulación de modelos para costo de la deuda y de las inversiones
52	Permite generar un comparativo del flujo de caja real vs. Proyectado en cualquier rango de tiempo
	Controles
53	Permite la Autorización de pagos no provenientes de cuentas por pagar
54	Permite la Control de numeración de cheques
55	Permite la Autorizaciones de planes de pago con parámetros flexibles por negocio, país
56	Permite la Comparación del interés cobrado por las entidades financieras con el calculado por el sistema, con registro de estadísticas
57	Permite dejar backup (registro de auditoría) de los archivos que se generen para gerencia electrónica, con el fin de permitir validaciones posteriores con los archivos transmitidos
58	Permite la autorización de transacciones de pago por transferencias o débitos automáticos

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GR UP O	Financiero
PR OC ES O	Proyecciones y Presupuestos
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Estructura
1	Permite el Manejo de presupuestos por línea o negocio o centro de costo o edición
2	Permite el Manejo de presupuestos por mes y año y edición (distrito), teniendo simultáneamente abiertas varias ediciones
3	Permite el manejo de presupuestos a nivel de items conformados por una agrupación de cuentas del plan de cuentas contables . (Definición del presupuesto a un nivel superior de cuenta contable)
4	Permite el Manejo de varias versiones de presupuestación de manera simultanea . Manejo de escenarios

5	Permite el Manejo de presupuestos de gastos, recaudos, inventarios, activos fijos, flujo de caja, salarios, ventas, muestras (en unidades)
6	Permite el Manejo de presupuestos a mediano y largo plazo para proyectos con vigencias diferentes a la medición administrativa
	Generación de información
7	Permite la Opción para enviar información a un sistema externo de elaboración de presupuestos con información de gastos, recaudos, inventarios, activos fijos, obligaciones, impuestos. Explique las opciones disponibles
8	Permite la Opción para enviar información a un sistema externo de elaboración de presupuestos de los estados financieros agrupados por jerarquías (negocio, empresa, país) Explique las opciones disponibles
	Cargue de presupuestos desde un sistema externo
9	Permite el Cargue automático de los presupuestos desde un sistema externo con distribución a los diferentes módulos según el concepto (gastos, recaudos, inventarios, activos fijos, flujo de caja, salarios, ventas, muestras)
10	Permite el Cargue de presupuestos en moneda local y en dólares (no hacer conversiones)
	Ejecución
11	Permite la Validación del presupuesto disponible al momento de ejecutar las transacciones de gastos, recaudos, inventarios, activos fijos, flujo de caja, salarios, ventas, muestras
12	Permite el Manejo de niveles de autorización con base en monto y nivel del cargo para aprobar las transacciones fuera de presupuesto
	Informes
13	Permite la Generación de informes con agrupación de diferentes niveles de jerarquía
14	Permite la Generación de proyecciones de ejecuciones presupuestales con base en las tendencias reales o con base en presupuestos por ejecutar
15	Permite la generación de Reportes de cumplimiento presupuestal por diferentes niveles de acumulación con información mensual y acumulada y año anterior
16	Permite la generación de Proyecciones a largo plazo de Estados financieros, Presupuestos, Inversiones de capital, Estudios de factibilidad, Participación de mercado, Impuestos
17	Permite la Generación de análisis de resultados con metodología EVA por niveles de jerarquía (negocio, consolidación)
18	Permite el Manejo de información de producción para cálculo de tarifas de centros de costos
19	Permite la Generación de reportes para presentación de presupuestos con ayuda gráfica
20	Permite la Generación de indicadores de gestión (Balance Score Card)

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GR	Financiero
UP	
O	
PR	Inversiones y Proyectos
OC	
ES	
O	
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Inversiones en acciones
1	Permite el Registro y control de las inversiones de carácter permanente
2	Permite el Manejo del valor en libros vs valor de mercado
3	Permite el Manejo del costo fiscal de las acciones
4	Permite la Evaluación de rentabilidad de inversiones permanentes
5	Permite el Cálculo del ajuste fiscal de las acciones

6	Permite el Cálculo automático de las valorizaciones de cada tipo de inversión.
7	Permite el Cálculo del método de participación para las inversiones
8	Permite el Cálculo de utilidad fiscal y contable en venta de acciones
9	Permite el Cálculo automático de los ajustes por inflación
	Proyectos
10	Permite el Manejo de jerarquías para la administración de los proyectos (macroproyectos, proyectos)
11	Permite la Opción de definir fases para la asignación de presupuestos (tiempo y valor) y para el seguimiento del proyecto
12	Permite el Registro de las inversiones de capital requeridas por negocio con opción para consolidar por negocio, empresa, negocio, país, corporación
13	Permite el Manejo del plan de inversión con presupuesto asignado a nivel corporativo para cada proyecto
14	Permite el Seguimiento a los procesos de evaluación, aprobación y asignación de recursos de las inversiones de capital con uso de workflow
15	Permite el manejo de Modelos de evaluación de inversiones y/o valoración de empresas con metodología EVA
16	Permite el Control de la ejecución de proyectos con comparativo del ejecutado vs presupuesto en cada una de las fases, tomando información de los distintos módulos para el seguimiento
17	Permite Administrar y consultar la información sobre rentabilidad de los proyectos
	Estructura de capital
18	Permite el manejo de Simulaciones de los estados financieros con diferentes niveles/fuentes de deuda y patrimonio para determinar ventajas y desventajas de las diferentes alternativas de composición de la estructura de capital
19	Permite la Evaluación de los riesgos de deuda y riesgos de capital en diferentes horizontes de tiempo
20	Permite el Cálculo del costo promedio de capital (WACC)
21	Permite el Cálculo de la exposición al riesgo
22	Permite el manejo de Modelos para comparar estructuras de capital y riesgo por negocio / país

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GR	Financiero
UP	
O	
PR	Contabilidad General
OC	
ES	
O	
Nro	Requerimiento Criticos
	Estructura administrativa
1	Permite el Manejo de la estructura administrativa con mínimo 7 niveles de jerarquía (país, sector, empresa, negocio, centro de costos, ciudad, línea de venta)
2	Permite la Opción de agrupar diferentes niveles de jerarquía para consultas y reportes. Ej: sumar una empresa con un negocio y un centro de costos que están bajo un responsable
	Plan de cuentas
3	Permite el Manejo de plan de cuentas asociado a una sociedad o a un grupo de sociedades, con atributos a nivel de cuentas
4	Permite el manejo del Plan de cuentas con diferentes niveles para la conformación del código de cuenta, mínimo a quince dígitos. (PUC, servicios públicos)

5	Permite el Manejo de niveles en el plan de cuentas para la impresión de informes (grupo, subgrupo, cuenta)
	Contabilización automática
6	Permite el Manejo de estructuras flexibles para la definición de la codificación contable, base para la contabilización automática.
7	Permite la contabilización automática de cada una de las transacciones en los módulos origen (sin intervención del usuario) Ej: codificación de las facturas de proveedores con base en condiciones tributarias del tercero (autoretenedor, asociado, retenedor de ica), tipo de compra (servicios, honorarios, suministros), tipo de área que compra (área administrativa o de ventas o de producción) y producto (papelería)
8	Permite el Registro simultáneo de las operaciones para fines fiscales y para fines internos de tipo administrativo .
	Terceros
9	Permite el Manejo de tablas de terceros corporativas con señales tributarias por país y ciudad para todos los tipos de tercero, con administración centralizada
10	Permite el Manejo de identificación tributaria única de los terceros con opción de manejo de códigos para clasificación y agrupación en cada módulo (cuentas por cobrar, cuentas por pagar)
11	Permite manejar un campo de identificación tributaria mínimo de 15 dígitos y tipo alfanumérico
	Estados financieros
12	Permite el Manejo de balances por negocio
13	Permite el Manejo de P&G por diferentes criterios (empresa, negocio, centro de costos, línea de venta, edición de directorio, producto)
14	Permite el Manejo de estados financieros en línea
15	Permite flexibilidad en el manejo de matrices para el diseño de los reportes de estados financieros
	Operaciones
16	Permite el Manejo de la contabilidad de la empresa en varias monedas simultáneamente
17	Permitir abrir periodos cerrados
18	Permite la Conversión automática de operaciones en dólares a moneda local y de moneda local a dólares.
19	Permite el Cálculo automático de ajustes por inflación para las cuentas que se parametricen
20	Permite el Manejo de tablas de distribuciones con base en parámetros (porcentajes, valores) para reclasificaciones de cuentas con generación automática de la codificación.
21	Permite la Generación de comprobantes de anulación para el mismo período u otros períodos.
22	Permite la Opción de reprocesos contables
23	Permite el Manejo de uniones temporales con registro contable automático
	Manejo de escisiones y fusiones.
24	Permite la Generación de comprobantes de distribución de saldos con base en parámetros de una empresa , negocio o centro de costos
25	Permite la Migración masiva de saldos, conservando los registros históricos, con base en los parámetros de distribución definidos, desde cada uno de los módulos (cuentas por cobrar, cuentas por pagar, activos fijos) de la empresa origen a los módulos de la empresa destino
	Conciliaciones
26	Permite el Proceso automático de conciliaciones bancarias
27	Permite la Actualización de los extractos bancarios a través de medios magnéticos o vía internet
28	Permite el manejo de Herramientas para la conciliación de utilidad contable con los informes administrativos por empresa, negocio
29	Permite el manejo de Herramientas para la conciliación de los módulos (cuentas por cobrar, nómina, cuentas por pagar, obligaciones) con la contabilidad por empresa, negocio
	Informes
30	Permite la Opción de generar informes en dimensiones definidas por parámetros (unidades, miles, millones)

31	Permite la Generación de estados de resultados con información del mes y acumulada, con comparativos de ejecución del año anterior y con cumplimiento de presupuestos; generados por parámetros de jerarquías (consolidado, país, sector, empresa, negocio, centro de costos, ciudad, línea de venta) período (mensual, diario, quincenal), moneda (local, dólares) y tipo de información (detallada, resumida)
32	Permite la Generación de balances con información del mes y acumulada, con comparativos del año anterior; generados por parámetros de jerarquías (consolidado, país, sector, empresa, negocio) período (mensual, diario, quincenal), moneda (local, dólares) y tipo de información (detallada, resumida)
33	Permite la Generación de reportes para Asamblea y Holding según modelo Carvajal, con información de facturación. Inventarios, cartera, ventas, nómina
34	Permite el Manejo de auxiliares de todos los módulos (inventarios, cartera, obligaciones, importaciones en tránsito) con movimientos históricos; generados por parámetros de jerarquías (consolidación, empresa, negocio, centro de costos), período (mensual, diario, quincenal), moneda (local, dólares)
35	Permite la Generación de indicadores financieros como razón corriente, prueba ácida, liquidez, rotaciones
36	Permite la Impresión de todos los libros oficiales con los formatos legales establecidos (Libro mayor, libro diario, de Mayor y balance) con opción de generarlos con parámetros de nivel de las cuentas (grupo, subgrupo, cuenta) y periodo (mes, año)
37	Permite la Generación de Informes de estados financieros con opción parametrizada de incluir o no los comprobantes de cierre (para negocios por temporada)
	Cierres
38	Permite el Manejo de cierres contables (Ej: enero - diciembre) en periodos diferentes a cierres administrativos (Ej: marzo - febrero)
39	Permite el Manejo de cierres contable (con cierre de cuentas de P&G y traslados de saldos) en periodos diferentes para cada sociedad (anual, semestral, trimestral, mensual), conservando la información tributaria para el periodo de tributación (enero - diciembre)
40	Permite la Generación automática de comprobantes de cierre de cuentas de P&G y balance y cuentas de nómina
41	Permite la Generación automática de comprobante de apertura de cuentas de balance
42	Permite la reversión de cierres

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GR	Financiero
UP	
O	
PR	Costos
OC	
ES	
O	
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Registro contable
1	Permite el Registro contable de los costos directos (Produccion) e indirectos (Servicios) por cada centro de costo
2	Permite la Consolidación de los conceptos y elementos de costos generados en cada proceso
3	Permite el Manejo de costos utilizando la metodología A.B.C.
4	Permite la Liquidación de costos por proyecto
	Distribuciones

5	Permite el Manejo de tablas de distribución para asignar gastos a centros de costos con base en indicadores (horas, número de personas, porcentajes)
	Indicadores
6	Permite la Generación automática de indicadores de número y valor de las transacciones realizadas en cada uno de los módulos por empresa, ciudad, negocio, centro de costos
	Estados financieros
7	Permite la Generación de estados financieros por costeo directo y por absorción

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GR UP O	Financiero
PR OC ES O	Activos Fijos
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Administración
1	Permite el Manejo de activos distribuidos por negocio y centro de costo y ciudad
2	Permite el Registro y control de los activos fijos con contabilización automática de costo, depreciación y ajustes por inflación
3	Permite el Manejo de diferentes clases de activos, parametrizables para cálculos distintos de depreciación
4	Permite el Cálculo de corrección monetaria contable para las clases de activos que se indiquen
5	Permite el Manejo de adiciones sobre activos
6	Permite el Cambio de método de depreciaciones para un activo durante su vida útil
7	Permite la Reversión de depreciaciones diferida aceptadas en años anteriores (tasas variables, turnos fiscales)
8	Permite el Manejo de reajustes fiscales y su corrección monetaria con registro contable automático
9	Permite el Manejo de depreciación de saldos por retiros de causales de fuerza mayor
10	Permite el Manejo de iva descontable de renta y su correspondiente devolución proporcionada a vida útil restante cuando se retira antes del periodo estimado como vida útil
11	Permite el Retiro de activos fijos por diferentes conceptos: venta, perdida, obsolescencia
12	Permite el Cálculo de utilidad o perdida contable y fiscal en venta de activos fijos
13	Permite el Manejo de diferentes métodos de depreciación (uno contable y otro administrativo) para el mismo activo con cargo a centros de costo distintos en cada sistema y contabilización
14	Permite la Simulación de depreciación de activos fijos por varios métodos
15	Permite la Opción de traslados masivos de activos entre centros de costos, clases o empresas jurídicas, con codificación contable automática
	Consolidación
16	Permite el Manejo de la información de los activos a costo histórico en dólares con metodología US GAAP . Explique si maneja otras metodologías diferentes a US GAAP
17	Permite el Cálculo de la depreciación en moneda local y en dólares con base en valor de adquisición
18	Permite la Eliminación de utilidad o pérdida en venta de activos vendidos entre compañías del grupo
19	Permite el Cálculos de depreciación con base a valor de adquisición original en el grupo para consolidación
	Valorizaciones
20	Permite el Manejo de modelos de simulación para el cálculo de la valoración de los activos con parámetros variables

21	Permite el Registro de los avalúos técnicos con el modelo seleccionado y con el registro contable automático
22	Permite el Cálculo de valorización o desvalorización de activos basado en avalúos vs valor neto en libros con registro contable automático
	Control físico
23	Permite el Manejo de ubicaciones, placas de identificación y responsables
24	Permite el Registro de las especificaciones técnicas de los activos y opción de encadenar con planos
25	Permite la Administración del inventario físico, con generación de tarjetas de inventarios, registro de conteo y generación de ajustes
26	Permite el Registro y control de las pólizas de seguros
27	Permite el Registro y control de pignoración de activos
28	Permite el Registro y control de operaciones de leasing
29	Permite el Registro y control de bienes recibidos en dación de pago
30	Permite el Registro y control de activos alquilados
31	Permite el Registro y control de activos recibidos en donación
	Capitalización
32	Permite capitalizar automáticamente los activos fijos desde las cuentas de construcciones en curso , maquinaria en montaje, proyectos editoriales, con tasas históricas
	Informes
33	Permite la generación de Reportes gerenciales resumidos por negocio de los activos fijos y sus correspondientes depreciaciones, como base de presupuestación y control mensual del estado financiero. En moneda local y en dólares
	Diferidos
34	Permite el Manejo de diferidos con cálculo de ajustes y amortizaciones distribuidas por centro de costos
35	Permite la Administración de saldos pendientes por amortizar
36	Permite el Registro y manejo de base de datos editoriales
	Gastos pagados por anticipado
37	Permite el Manejo de gastos pagados por anticipado con cálculo de amortizaciones distribuidas por centro de costos
38	Permite la Administración de saldos pendientes por amortizar
	Ingresos recibidos por anticipado
39	Permite el Manejo de ingresos recibidos por anticipado con cálculo de ajustes según tipo de ingreso, distribuidas por centro de costos
40	Permite la Administración de saldos pendientes por amortizar

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GR	Financiero
UP	
O	
PR	Consolidación
OC	
ES	
O	
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Consolidación
1	Permite Clasificar las empresas de la Organización con base en atributos que permitan determinar su vinculación con las demás empresas (asociada, vinculada, correlacionada) y la jerarquía para la consolidación

2	Permite el Manejo de las consolidación de las empresas de la Organización con base en el orden de las jerarquías establecidas (subconsolidados). Ej: consolidar empresa 1 y 2, posteriormente consolidar este resultado con las empresas 3 y 4, y así sucesivamente
3	Permite el Manejo de consolidaciones de tipo contable y administrativo con base en los parámetros de identificación de las empresas y criterios de selección
4	Permite el Manejo de un plan de cuentas de la Organización para la conversión de los movimientos registrados con los planes de cuentas de cada sociedad
5	Permite la Generación de estados financieros en dólares con metodología de re-expresión US- GAAP
6	Permite la Identificación y eliminación automática de partidas recíprocas entre empresas con base en los parámetros de clase de empresa (asociada, vinculada, correlacionada)
7	Permite el Cálculo de interés minoritario
8	Permite el manejo del método de participación y método del costo
9	Permite el manejo de ajustes de consolidación
10	Permite el Manejo de registros históricos de los ajustes efectuados en cada consolidación, para consulta en consolidaciones de periodos posteriores
	Informes
11	Permite el manejo de Herramientas para conciliaciones de partidas entre empresas y negocios
12	Permite la generación de Reportes de consolidación con parámetros para incluir o no las eliminaciones de transacciones
13	Permite la generación del reporte detalle de las partidas eliminadas
Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible	

GR	Financiero
UP	
O	
PR	Gestión de Viajes
OC	
ES	
O	
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Solicitudes
1	Permite el Registro y control de solicitudes de Viaje por modalidad (aéreo, terrestre) con tiquetes, hoteles permitidos y anticipos, con registro contable
2	Permite el registro y administración de viajes de empleados y de terceros externos a la organización (consultores, técnicos)
3	Permite el Envío de mensajes, via e-mail, al autorizador de los viajes pendientes de aprobar
4	Permite la Integración con tesorería para la generación de la orden de pago al viajero por concepto del anticipo de gastos de viaje en moneda local y en dólares
5	Permite el Manejo de autorizaciones con base en tipo de viaje (nacional, exterior), nivel del viajero (operario, vendedor, gerente, presidente) y cumplimiento de presupuesto
	Legalización
6	Permite el Registro y contabilización automática y en línea de la legalización de gastos de viaje con sus respectivos documentos soporte
7	Permite el Manejo y Contabilización de Pagos de Tiquetes y Hoteles con Tarjetas de Crédito empresarial
8	Permite la Integración con tesorería para la generación de la orden de pago al viajero por concepto de la devolución de gastos de viaje en moneda local y en dólares
9	Permite la Integración con tesorería para el control y cruce de los reintegros por parte del viajero cuando se presentan excedentes entre los gastos y el anticipo.

	Informes
10	Permite la generación de informes de Viajeros frecuentes, rutas, hoteles requeridos, valor de tiquetes
11	Permite la generación de informes Detallados de montos pagados por Tiquetes, Hoteles, gastos de Viaje
12	Permite la generación de informes de Comportamiento de gastos por concepto, negocio y centro de costo. Ejecutado vs presupuesto
13	Permite la generación de Estados de cuenta por viajeros y su envío electrónico
14	Permite la generación de informes de Comparativos de costos de tiquetes por ruta durante un periodo
15	Permite el Manejo de Estadísticas de Viaje
	Administración
16	Permite la Registro y control de tiquetes convenio suministrados por las aerolíneas y tarjetas de cortesía para hoteles.
17	Permite el Manejo de políticas de viaje para hoteles, clases de tiquetes, tarifas de gastos de viaje y viáticos
18	Permite el Acceso por internet a sistemas de reservas de tiquetes de viaje, hoteles y autos, para seleccionar la mejor opción de viaje con base en costo. Explique las herramientas y condiciones requeridas
	Controles
19	Permite el Control de Presupuestos por Item, Mes y Año para seleccionar autorizadores posibles
20	Permite el Control y seguimiento de anticipos pendientes de legalizar en moneda local y dólares
21	Permite el Manejo de semáforos en la colocacion de nuevos viajes cuando existan informes pendientes de legalizar
22	Permite la Opción de bloquear a viajeros por diferentes parámetros (ej: días pendientes de legalizar, número de informes pendientes de legalizar)

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GR	Financiero
UP	
O	
PR	Impuestos
OC	
ES	
O	
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio

El sistema debe cumplir los requerimientos detallados y además todos los que rigen en el	
	Administración
1	Explique el procedimiento para las actualizaciones por cambios en la legislación nacional, municipal o departamental que implican modificación del software, indicando tiempos de atención
2	Explique las facilidades para envío de información a otros aplicativos con el formato requerido en cada país (Ej: impresión de declaración de renta, control plan Vallejo, línea de agua, sustancias restringidas)
3	Permite la validación de dígitos de chequeo para la identificación de terceros, localizado por país
4	Permitir validación de nits y cédulas con bases de datos externas o archivos comprados
5	Permite la personalización del nombre del campo de identificación del tercero por país. Ej: Nit, Rut, Cuit
	Localización Colombia
6	Permite el manejo de Iva en las facturas de venta. Un producto puede tener varios tipos de iva según destino
7	Permite la clasificación de productos por claves de iva: exento, excluido, gravado, % por empresa
8	Permite la impresión de facturas, notas crédito, notas de intereses por mora, notas débito, controlando que el numeración del sistema coincida con el de la factura preimpresa.
9	Permite validar en la facturación que los números de facturas impresos corresponden a los rangos autorizados por la DIAN con la fecha de vigencia de la resolución

10	Permite el manejo de autoretención en la fuente, por causación sobre los ingresos según condiciones del tercero y la ciudad
11	Permite manejo de retención en la fuente por renta, iva y retención de ica por causación en las CxP según condiciones del tercero y tipo de venta
12	Permite la generación de informes de ingresos por calidad tributaria (excluidos, exentos y gravados), por transacción resumido y detallado (Notas crédito por anulación, descuento, devolución, facturas, notas débito) , por cliente
13	Permite la generación de informe detallado de compras y servicios gravados, exentos y excluidos por negocio con la retención, IVA, Rte IVA y el cálculo de la base de iva
14	Permite la generación de comprobante automático para cierre bimestral de cuentas de iva por negocio
15	Permite la generación de las declaraciones mensuales de retención en la fuente, de ica por negocio
16	Permite la generación de declaraciones bimestrales de iva e industria y comercio por negocio
17	Permite la integración con tesorería para generar los pagos de impuestos distribuidos por negocio y centro de costos para la afectación del flujo de caja
18	Permite la generación de los medios magnéticos. Cinta de ingresos, egresos, deudores y acreedores. Explique las herramientas ofrecidas
19	Permite la generación del libro fiscal con control de numeración autorizada para facturar por empresa, ciudad y centro de facturación
20	Permite el cálculo de provisiones de impuestos
21	Permite la generación de declaraciones tributarias de iva y retenciones
22	Permite la generación de información fiscal a entidades de control
23	Permite la generación de certificados por renta - Mensual y anual y de la relación de las retenciones con indicación del nit, nombre base y retención.
24	Permite la generación mensual en la nómina del documento equivalente a la factura de venta por concepto de descuentos que constituyen ingreso para la empresa
25	Permite la generación mensual de nota de contabilidad para soporte de gastos y retención de iva de regimen simplificado
26	Permite la generación de certificados de retención de iva - Bimestral y anual
27	Permite la generación de certificados de Industria y comercio - Bimestral y anual
28	Permite la generación de Certificados de Retención de timbre por cada documento
29	Permite la generación del Informe bimestral de importaciones gravadas y no gravadas con iva
30	Permite el manejo de anexos de renta, reportes resumidos y detallados por renglón , cuenta y terceros, incluyendo la opción de un reporte que muestre la dirección y ciudad de los terceros.
31	Permite la generación del Informe bimestral de exportaciones con los datos requeridos por la DIAN
32	Permite el traslado de algunos pagos de gastos de viaje a la aplicación de nómina
33	Permite el Control de contratos para liquidación del impuesto de timbre
34	Permite el Cálculo automático de la retención en la fuente de los descuentos financieros a clientes
35	Permite la Liquidación del iva sobre valor comercial en consumos internos, generando soporte
36	Permite el Cálculo automático de retención en la fuente para pagos al exterior con base en parámetros
37	Permite el manejo de Base de datos histórica con transacciones que constituyen ingresos, costos y gastos por tercero y concepto
38	Permite la Liquidación automática de provisiones de cartera de dudoso recaudo por diferentes edades
39	Permite la generación del Certificado de Ingresos y retenciones - Anual
40	Permite la generación del Informe bimestral de iva descontable por tercero, detallando nombre, dirección, nit, valor y clasificación según su calidad, para solicitud de saldos a favor en ventas
41	Permite el Cálculo semestral de porcentaje fijo para retención en la fuente de salarios
42	Permite el Cálculo de retención en la fuente de liquidaciones definitivas
43	Permite el Control de muestras y liquidación del iva sobre el valor comercial

44	Permite la generación del reporte de consumo excluido de iva por tipo de red local,rural y local extendida
45	Permite la generación del reporte de consumo con iva discriminado por servicio local,rural y local extendido
46	Permite la generación del reporte de iva recaudado por conceptos
	Localización Argentina
47	Permite el manejo de percepción de ingresos brutos para la provincia de Buenos Aires en el momento de facturar, porque son catalogados como grandes contribuyentes.
48	Permite el manejo de retención de ingresos brutos en las cuentas por pagar para la provincia de Buenos Aires
49	Permite el manejo de Iva dependiendo de la clasificación de los clientes frente al fisco, el tipo de artículo que se vende y el regimen de venta de la empresa
50	Permite el manejo de Iva en pagos de servicios a no domiciliados
51	Permite la Facturación de Muestras, generando Iva
52	Permite la impresión del libro de Inventarios y balance (Resumén de cuentas contables previa reenumeración)
53	Permite la impresión de diario general previa reenumeración
54	Permite la generación del subdiario de CxP
55	Permite la generación del subdiario de caja
56	Permite la generación del subdiario de Iva Compras
57	Permite la generación del subdiario de Iva Ventas
58	Permite la generación del subdiario de Bancos
59	Permite la impresión de facturas en formatos autorizados por el gobierno y la numeración del sistema debe coincidir con la factura preimpresa.
60	Permite depreciar los activos fijos en línea recta de acuerdo con la metodología exigida por la ley
61	Permite la generación del reporte en medios magneticos de compras a terceros, con flexibilidad en la definición del período de reporte
	Localización Chile
62	Permite el manejo de Iva en las facturas, similar a Colombia, con tasas diferenciales
63	Permite el manejo de retenciones por causación en la CxP. Tarifas diferenciales por tipo de servicio
64	Permite la generación del libro mayor contable
65	Permite la generación del libro diario general
66	Permite la generación del libro de compras
67	Permite la generación del libro de ventas
68	Permite la generación del libro de retenciones
69	Permite la generación del libro de remuneraciones
70	Permite la generación del libro de existencias o inventarios
71	Permite la generación del Balance de comprobación y saldos
72	Permite la generación del libro Fondo de utilidades tributarias
73	Permite la generación del libro de letras (Impuesto de timbres y estampillas)
74	Permite la generación de las Guías de despacho
75	Permite la generación del libro de registro de Folios (Foliación de los libros) y control de timbraje
76	Permite la impresión de facturas en formatos autorizados por el gobierno y la numeración del sistema debe coincidir con la factura preimpresa. Además la impresión de Notas de Credito, Notas de Debito, Facturas exentas
77	Permite la Facturación de anticipos y de notas de interes de mora, generando Iva
78	Permite la Facturación de Muestras, generando Iva
79	Permite el manejo de Ajustes por inflación de los activos fijos e inventarios
80	Permite la generación del Libro de Inventarios y Balances
81	Permite la generación de las Declaraciones de Iva y retenciones

82	Permite la generación de las Declaraciones de Renta
83	Permite la generación de las Declaraciones juradas de retenciones, capital y otros
84	Permite la generación de las declaraciones de otros impuestos
	Localización Ecuador
85	Permite el manejo de Iva en las facturas, similar a Colombia, con tasas diferenciales
86	Permite el manejo de retenciones por causación en la CxP, tarifas diferenciales dependiendo del concepto
b	Permite la generación del libro de compras
88	Permite la generación del libro de ventas
89	Permite la generación del libro de retenciones
90	Permite la generación del Balance de comprobación y saldos Formularios puestos por el fisco
91	Permite la generación del Balances de Situación y Resultados, Formularios puestos por el fisco
92	Permite la impresión de facturas en formatos autorizados por el gobierno y la numeración del sistema debe coincidir con la factura preimpresa.
93	Permite el manejo del PTU (Participación de los trabajadores en las utilidades)
	Localización Venezuela
94	Permite el manejo de Iva en las facturas con tasas diferenciales, similar a Colombia. Van a existir artículos suntuarios es decir a parte del 16% de I.V.A. llevan uno o dos puntos adicionales por encima de la tasa
95	Permite el manejo de retención I.S.L.R. en dos momentos: al registrar la factura o al momento de cancelar
96	Permite la generación del libro de compras soporte de los créditos fiscales en la planilla de I.V.A
97	Permite la generación del libro de ventas soporte de los débitos fiscales en la planilla de I.V.A
98	Permite la generación del Balance general según formato del fisco
99	Permite la generación del P&G según formato del fisco
100	Permitir la generación de las facturas, cumpliendo los requisitos establecidos por la ley del I.V.A.
101	Permitir la facturación de anticipos, causando Iva. Con el nuevo proyecto de la ley del I.V.A. Los anticipos que se facturen llevan I.V.A., todo lo que se facture y no esté exento lleva I.V.A.
102	Permite el manejo de Iva en notas de cartera, por diferencia en cambio y por cobros adicionales
103	Permite el manejo de Ajuste por inflación a los activos fijos. Existen dos tipos de ajuste por inflación uno fiscal y otro contable, en ambos se ajustan las partidas no monetarias del balance general y en el ajuste contable las partidas del P&G; igualmente difiere el ajuste de las cuentas patrimoniales, la metodología de ajuste es distinta. El ajuste fiscal se efectúa al cierre del ejercicio mientras que el contable se debe realizar todos los meses si los accionistas en una asamblea reconocen como únicos los estados financieros ajustados por inflación, de lo contrario se realiza una vez al año.
	Localización España
104	Permite el manejo de Iva en las facturas, similar a Colombia, con tasas diferenciales
105	Permite el manejo de retenciones por causación en la CxP
106	Permite la generación del libro de compras
107	Permite la generación del libro de ventas
108	Permite la generación del libro de retenciones
109	Permite la generación del reporte de los 500 Clientes mas grandes
110	Permite la generación del reporte de los 500 Proveedores mas grandes
111	Permite llevar una contabilidad independiente para la actividad exportadora, requisito indispensable para gozar del beneficio de la exoneración a exportaciones
	Localización Guatemala

112	Permite el manejo de Iva en las facturas, similar a Colombia, con tasas diferenciales
113	Permite el manejo de retenciones por causación en la CxP
114	Permite la generación del libro de Diario Numerado
115	Permite la generación del libro Mayor Numerado
116	Permite la generación del libro de Balance Numerado
117	Permite la generación del libro de Compras Numerado
118	Permite la generación del libro de Ventas del Iva Numerado
119	Permite la generación del libro de Inventarios (Balance General) Numerado
120	Permite el manejo de Renumeración de Facturas
121	Permite el manejo del Impuesto de timbre en facturación, adicional al Iva, y también en pagos a servicios prestados por no domiciliados
122	Permite la generación del libro de Salarios
	Localización Costa Rica
123	Permite el manejo de Iva en las facturas, similar a Colombia, con tasas diferenciales
124	Permite el manejo de retenciones por causación en la CxP
125	Permite la generación de Estados Financieros Fiscales (BG, G&P)
126	Permite la generación del Formulario de Impuesto de la Renta
127	Permite el manejo y control de la numeración de las facturas para la coincidencia del número de la factura del sistema con el preimpreso
	Localización El Salvador
128	Permite el manejo de Iva en las facturas, similar a Colombia, con tasas diferenciales
129	Permite el manejo de retenciones por causación en la CxP
130	Permite la generación de Recibos de Caja (correlativo)
131	Permite la generación del libro Diario Prenumerados
132	Permite la generación del libro Mayor Prenumerado
133	Permite la generación del libro de Estados Financieros (Prenumerados)
134	Permite la generación del libro de Aumento y Disminuciones de Capital
135	Permite la generación del libro de Compras
136	Permite la generación del libro de Ventas al Contribuyente
137	Permite la generación del libro de Ventas al consumidor final
138	Permite la generación de Facturas, Notas de Credito, comprobantes de credito fiscal, notas de debito, notas de remision y Notas de retenciones de acuerdo con las normas establecidas
139	Permite la generación del Informe de Retenciones de Renta anual
140	Permite la generación de la Declaracion de Renta Anual
141	Permite la generación de la Declaracion Alcaldia Municipal anual
142	Permite la generación de la Declaracion de IVA
143	Permite la generación de la Declaracion de pago a cuenta
	Localización Panamá
144	Permite el manejo de Iva en las facturas, similar a Colombia, con tasas diferenciales
145	Permite el manejo de retenciones por causación en la CxP
146	Permite la generación del libro de IVA
147	Permite la generación del reporte Detalle de Salarios por empleado Anual
148	Permite la generación del Listado de Pagos a Terceros
149	Permite la generación de los Estados Financieros Anuales - Formato Predeterminado
	Localización México
150	Permite el manejo de Iva se Causa cuando se hace efectivo el pago de la factura(cuando ingresa en la institución financiera)

151	Permite el manejo de IVA acreditable cuando se paga efectivamente, es decir cuando el banco lo descuenta de nuestros fondos, se puede acreditar vs. El por pagar.
152	Permite el manejo de retenciones de IVA, por flujo
153	Permite el manejo de retenciones de ISR, por exigibilidad o flujo, lo que suceda primero.
154	Permite la impresión de facturas en formatos autorizados por el gobierno y la numeración del sistema debe coincidir con la factura preimpresa.
155	Permite la generación del Listado de clientes y proveedores ordenado por número de identificación fiscal (NIT), Cia. Fiscal y valor de la totalidad de operaciones(no debe incluir IVA). En medios magneticos. Este listados se requier en DLLS. Y en \$ Mexica
156	Permite el manejo de Depreciación fiscal y contable
157	Permite la generación del libro Diario
158	Permite la generación del libro mayor
159	Permite la generación de Balanzas
160	Permite la generación del Balance General
161	Permite la generación del libro de compras
162	Permite la generación del Estado de Resultados
163	Permite la generación del Listado de promedios mensuales de determinadas cuentas de balance, para calcular efectos inflacionarios fiscales
164	Permite el manejo de pagos anticipados opción para devengar mensualmente
165	Permite la generación del Listado Pago de Iva Con base en la cobranza, efectivamente ingresada en la institución financiera
166	Permite la generación de Acumulados deducción y percepción por persona, por año y a determinada fecha en medios magneticos
167	Permite la generación de Ingresos gravables y exentos para impuesto sobre la renta por persona en medios magneticos
168	Permite la generación de Listados de pagos y retenciones de nomina por concepto
169	Permite la generación de la Conciliación fiscal contable, para efectos de determinar impuesto sobre la renta anual
170	Permite el Cálculo de la diferencia en cambio en las deudas y cuentas por cobrar en moneda extranjera
	Localización Rep. Dominicana
171	Permite el manejo de Iva en las facturas similar a Colombia
172	Permite el manejo de retenciones por causación en la CxP
173	Permite el manejo de retenciones al momento del pago para pagos a no domiciliados
174	Permite el manejo de la depreciación de acuerdo con la metodología fiscal vigente
175	Permite el manejo de Retenciones mensuales a Empleados
176	Permite la generación del reporte Anual de Empleados
177	Permite el cálculo del Anticipo de impuesto sobre la renta. Se base en el estado de Resultado
178	Permite el manejo de las pólizas de accidente de trabajo
179	Permite el manejo de renumeracion de facturas
	Localización USA y Puerto Rico
180	Permite el manejo de Iva en las facturas, similar a Colombia, con tasas diferenciales
181	Permite el manejo de retenciones por causación en la CxP para retenciones a intereses pagados a extranjeros.
182	Permite el manejo del Impuesto de Renta (Seguro Social Federal y Puerto Rico) Trimestral y Anual
183	Permite generar la Declaracion de Renta Anual
	Localización Perú
184	Permite el manejo de Iva en las facturas, similar a Colombia, con tasas diferenciales
185	Permite el manejo de retenciones en el momento del pago Bancos

186	Permite la generación del libro Mayor contable
187	Permite la generación del libro diario Contable
188	Permite la generación del libro de caja
189	Permite el Registro de compras
190	Permite el Registro de ventas
191	Permite la generación del libro auxiliar de activos fijos
192	Permite el Registro de inventario permanente Kardex
193	Permite el Registro de retenciones
194	Permite la generación del libro de planillas
195	Permite la facturación de consumos internos, generando iva
196	Permite la generación de guías de remisión para la salida de inventarios
197	Permite la generación del Libro de guías
	Localización Nicaragua
198	Permite el manejo de Facturas prenumeradas correlativamente, con pie de imprenta fiscal, Se debe detallar el IGV retenido y el número de la factura prenumerada debe coincidir con el del sistema de facturación.
199	Permite el manejo de impuesto General al Valor agregado (IGV) se paga sobre las ventas al contado o crédito, en los quince primeros días después del cierre de mes. Este impuesto es acreditable, o sea que se pueden deducir de lo retenido, los IGV que la empresa haya pagado por compras o gastos deducibles del Impuesto sobre la Renta.
200	Permite la generación de Recibos de Caja prenumerados correlativamente, con pié de imprenta fiscal.
201	Permite la generación del libro Diario Prenumerados y Sellados por el Registro Público Mercantil y la Dirección General de Ingresos
202	Permite la generación del libro Mayor Prenumerados y Sellados por el Registro Público Mercantil y la Dirección General de Ingresos
203	Permite la generación del libro de registro de acciones sellado por el Registro Público Mercantil
204	Permite la generación del libro de actas sellado por el Registro Público Mercantil
205	Permite la generación de la Declaración quincenal de Retenciones en la fuente, a cuenta del Impuesto sobre la Renta por salarios, compras y servicios.
206	Permite la generación del Informe anual de Retenciones en la fuente, a cuenta del Impuesto sobre la Renta por salarios, compras y servicios, en medio magnético.
207	Permite la generación de la Declaración y pago mensuales a mas tardar el 15 de cada mes de: Anticipo del 1% a cuenta del Impuesto sobre la Renta, Impuesto General al Valor , Impuesto municipal sobre ingresos
208	Permite el manejo de retenciones en el momento del pago (Bancos)
209	Permite el manejo del impuesto sobre la renta, que se paga anual pero se entera un anticipo mensual del 1% sobre los ingresos brutos mensuales.
210	Permite la generación de la Declaración anual de ingresos, para Matrícula municipal
211	Manejo del método de depreciación establecido legalmente. No se aceptan métodos de depreciación acelerada y el fisco establece sus propias tasas de depreciacion de los activos.
212	Manejo del informe del inventario anual de existencias, obligatorio de entrega al fisco en los primeros cinco días despues del cierre fiscal (que comprende del 01 de julio de un año al 30 de junio del siguiente).
	Localización Brasil
213	Permite la generación del libro mayor contable
214	Permite la generación del libro diario general
215	Permite la generación del libro diario auxiliar de caja y bancos
216	Permite la generación del libro diario auxiliar de cuentas por pagar
217	Permite la generación del libro diario auxiliar de cuentas por cobrar

218	Permite la generación del libro diario auxiliar de inventario/Facturación
219	Permite la generación del libro mayor auxiliar de caja y bancos
220	Permite la generación del libro mayor auxiliar de cuentas por pagar
221	Permite la generación del libro mayor auxiliar de cuentas por cobrar
222	Permite la generación del libro mayor auxiliar de inventario/Facturación
223	Permite la generación del libro de Apuración Lucro Real (Lalur)
224	Permite la generación del libro registro de inventario
225	Permite la generación del libro registro de entradas mercancías - ICMS/IPI
226	Permite la generación del libro registro de salidas mercancías - ICMS/IPI
227	Permite la generación del libro registro de apuración ICMS
228	Permite la generación del libro registro de apuración IPI
229	Permite la generación del libro registro de prestación servicios - ISS
230	Permite la generación del libro registro de producción y inventario
231	Permite generar las guías (soporte) de DARF (Impuestos Federales)
232	Permite generar las guías (soporte) de GRPS (contrib previdenciarias - INSS)
233	Permite generar las guías (soporte) de ISS (Impuesto Municipales - ISS)
234	Permite generar las guías (soporte) de GR (Impuestos Estaduales - ICMS)
235	Permite generar DIPJ - Declaración Informe Econ-Fisc P. Jurídica
236	Permite generar DIPI - Declaración IPI
237	Permite generar GIA - Declaración Informe ICMS
238	Permite generar DFC - Declaración Fisco Contable
239	Permite generar DCTF - Declaración Contribuyente Trib Federal
240	Permite generar DIRF - Declaración Impuesto de Renta en la Fuente
241	Permite generar Informes de Rendimientos a PF y PJ
242	Permite generar DIF - Inf s/utilización Papel Imune
243	Permite generar Sintegra (Fiscalización Estadual)
244	Permite generar IBGE - Informe para Estadísticas del Gobierno
245	Permite generar FIEP - Informe para Fed de las Industrias
246	Permite el manejo de Iva en las facturas, con tasas diferenciales por productos y servicios y por Estados
247	Permite la generación de facturas de Ventas de Productos/Mercancías
248	Permite la generación de facturas de Ventas de Servicios
249	Permite la generación de facturas de Remesas y otras operaciones
250	Permite la generación de facturas de compras de Productas/Mercancías /Servicios
251	Permite generar los Balances analíticos mensuales
252	Permite generar los reportes de apoyo al administrador
253	Permite generar las Conciliaciones entre el movimiento contable y el administrativo para las cuentas de Balance y P&G
254	Permite generar los ALs - Avisos de Lanzamientos entre compañías ligadas
255	Permite generar los reporte de Controles en monedas extranjeras
256	Permite generar los CIAP - control de impuestos recuperables sobre activos fijos

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

Formato de evaluacion de requerimientos - SII

GRUPO	Logística
PROCESO	Servicio al Cliente y Procesamiento de Pedidos
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Política de Servicio al Cliente
1	Permite programar parametricamente en el sistema, la Política de Servicio por Cliente y Producto ?
	Manejo de pedidos
2	Maneja el ingreso de pedidos, de forma ágil, midiendo tiempos por pedido y costos de colocación ?
3	Permite consultar desde estaciones en red e inalámbricas toda la información relevante sobre el estado de los pedidos en el sistema ?
4	Permite hacer en línea la trazabilidad de los pedidos en el sistema?
5	Permite la generacion automatica de ordenes de servicio o de mantenimiento una vez se capture el pedido?
6	Que un Pedido de refacturacion mantenga la trazabilidad del pedido inicial y la nota credito.
	Manejo de Importaciones y Exportaciones
7	Permita calcular las frecuencias y cantidades optimas a exportar o importar para lograr el menor costo financiero y operacional ?
8	Sugiere el modo optimo para efectuar una Importación o Exportación de acuerdo a los parametros de frecuencia, Cantidad (obtenidos por Cliente en el punto anterior), Costos Legales y otros. ?
9	Maneja la legislación de los Paises de Destino (Aranceles por País, tratados Comerciales ...) ?
10	Permite simular costos de importación y exportación ?
	Gerencia del cliente
11	Que opciones ofrece para hacer la Gerencia de clientes?
12	Permite Consultar la información de cada cliente en cuanto a condiciones de venta, contactos de importancia, teléfonos, direcciones, correo electrónicos, hábitos de consumo y datos específicos que permitan cambios en la persona que atiende al cliente y se pueda informar mediante acceso a la información de la Gerencia del cliente
13	Permite Consultar información de históricos del cliente ? (consumos, precios, facturación)
14	Permite segmentar clientes desde el punto de vista de niveles o promesas de servicio ?
15	Admite administración de servicio al cliente por segmentación?
16	Admite administración de productos por segmentación?
17	Permite ver los inventarios asignados al cliente?
18	Permite establecer interfases con el cliente y realizar consulta de inventarios del cliente en sus bodegas ? (VMI)
19	Permite establecer interfases con el cliente y realizar consulta de inventarios propios en las bodegas del cliente ? (VMI)
20	Permite a los clientes a través del web, consulta y seguimiento de fechas y cantidades de entregas realizadas y programadas ?.
21	Permite manejar las devoluciones, relacionando además las áreas o procesos, con los problemas y las causas del mismo ?.
22	Permite manejar el organigrama básico del cliente ?
23	Permite Procesar encuestas para identificar el Nivel de Satisfacción del Cliente ?

24	Permite la Captura de Reclamos o quejas y mantener en línea las normas y políticas relacionadas, así como clasificar y enviar la necesidad o reclamo recibido y el plan de acción a las áreas involucradas para su revisión y solución ?
25	Permite realizar workflow para el manejo de los reclamos ? (responsables dentro de la cadena logística, en ventas, en despachos.)
26	Maneja diferentes formas legales para la atención de Reclamos y Devoluciones ?
27	Permite la trazabilidad de los reclamos y devoluciones del cliente, para todos los movimientos que se han hecho y de las acciones correctivas que se han llevado a cabo.?
28	Permite verificar la satisfacción del cliente con la solución a la inquietud planteada ?
29	Permite registrar en el sistema cuando una inquietud ha sido rechazada, la causa del rechazo y la alternativa sugerida al Cliente ?
30	Permite documentar las soluciones implementadas a las diferentes necesidades presentadas por los clientes, para ser utilizadas como "Manual" en casos similares (lecciones aprendidas) ?
31	Permite utilizar respuestas estandar a preguntas hechas frecuentemente por los clientes, y que puedan ser utilizadas por los agentes de servicio al cliente, para ser enviadas a los clientes por diferentes medios (fax, correo, e-mail)?
32	Permite generar análisis estadístico de correlación entre el tipo de necesidades (información, quejas, reclamos o retroalimentación) vs Gerente de cuenta, tipo de producto, área directamente relacionada ?
33	Permite generar estadísticas de las causas de llamadas de los clientes ?
34	Permitir herramientas de workflow para seguimiento y escalamiento a compromisos ?
35	Permite dar un aviso de alarma por un servicio o asistencia pendiente de realizar?
	Otros
36	Permite a través de definiciones de parámetros de servicio al cliente, censar inconsistencias en el servicio y ser proactivo para sugerir soluciones?
37	Permite manejar y consultar catálogos digitales de productos tanto Internos como externos ?
38	Permite manejar catálogos de productos por cliente con su propio código y descripción de producto ?.
39	Permite crear diferentes sitios de entrega para un mismo cliente y su administración ?.
	Informes de Gestión
40	De satisfacción del Cliente por diferentes parámetros
41	De seguimiento a las importaciones y exportaciones
42	De Tarifas negociadas : Fletes, Navieras, SIAS, Bodegas, Transportes
43	Informe estadístico de contenedores Importados y Exportados indicando tamaño (20' y 40'), Navieras utilizadas, Cantidades, Pesos

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	Logística
PROCESO	Gerencia de Inventarios
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Pronóstico de la Demanda
1	Dispone de pronósticos de demanda, estimación de la demanda o consumos esperados por cada ítem/periodo y por cada país o cliente ?
2	Maneja modelos estadísticos para pronósticos de demanda ? (de arriba abajo y de abajo a arriba, calendario de eventos, incorporación de indicadores macro-económicos e industriales, responsabilidad individual por exactitud del pronóstico, suavizamiento estacional, modelaje del mejor ajuste)
3	Dispone de un módulo para la captura de demanda real y la corrección de pronósticos ?

4	Maneja modelos con promedios móviles ?
5	Tiene la capacidad de evaluar la calidad de los pronósticos y sugerir correcciones con base en información de las Ventas Reales ?
6	Permite comparar la demanda del cliente con la del sector al que pertenece ?
7	Permite la Integración en línea con procesos adicionales que le alimenten información (ventas, servicio al cliente, proveedores, producción, mercadeo, compras) ?
	Planeación del Inventario
8	Permite determinar los inventarios de seguridad según las variaciones del pronóstico y las variaciones en cantidad solicitada vs cantidad pedida y fecha solicitada vs fecha recibida ?
9	Maneja el posicionamiento del inventario (deployment) en la red de almacenamiento y distribución (bodegas Colombia y países o clientes) ?
10	Permite el manejo de inventarios por escalas (unidades, paquetes, cajas, estibas, contenedores, ...) ?
11	La actualización del inventario en proceso se hace automática de acuerdo a los consumos en planta y por orden de producción ?
12	Permite el despliegue de materiales y semiprocesados a partir de la demanda estimada ?
13	Permite hacer reposición automática de los productos con base en el movimiento de los puntos de venta de los grandes clientes ?
	Modelos de Abastecimiento
14	Maneja modelos de EOQ con todos los parámetros variables ? (cálculos de cantidades óptimas de reposición (Efficient order quantity) por SKU)
15	Permite el manejo de diferentes modelos de reposición de inventarios ?
	Administración de Inventarios
16	Permite el manejo de semáforos por exceso y defecto ?
17	Permite el control del inventario a nivel de unidad de empaque del producto ? (rollo, pieza,)
18	Permite el control de inventarios por excepción, pedidos especiales ?
19	El sistema maneja inventarios de materia prima, inventario en proceso o semiprocesado e inventario de producto terminado ?
20	Maneja transacciones de traslados entre bodegas para el inventario de materia prima y producto terminado?
21	Permite transacciones de traslados entre negocios y empresas para el inventario de materia prima?
22	Maneja controles en relaciones de desempaque cuando se presentan excesos en materias primas?
23	Tiene herramientas para la medición del "fill rate" óptimo (optimal service planner) por SKU . Conjuga el CMI y C. Oportunidad). Cálculo automático de niveles de servicio óptimos por SKU y otros algoritmos de optimización por objetivos ?.
24	Permite realizar workflow para seguimiento a los pedidos de mercancía nacionales e internacionales, a la vez que los comparará con el inventario y da aviso de cualquier situación que conduzca a tener referencias agotadas ?.
25	Maneja controles de consumo de materiales que han sido importados bajo programas especiales como Plan Vallejo y Línea de Agua?
26	Permite realizar workflow para seguimiento a órdenes de compra de mercancía en otro país, periodos de preparación, despacho, tránsito, nacionalización ?
27	Permite un 100% de visibilidad del inventario en tiempo real a nivel global, regional, por depósito y por posición ?
28	Permite el manejo de Múltiples Estados del Inventario (En demostración, averiado, en tránsito) ?
29	Permite el manejo y Control de las Devoluciones de Materia prima y Producto Terminado ?
30	Permitir el traslado de Inventario entre Divisiones, bodegas

31	Permite el Manejo de muestras de materiales y productos para prototipos, pruebas industriales y ensayos ?
32	Permite el manejo e identificación de inventarios de productos dados de baja del Inventario, con baja rotación y Obsoletos ?
33	Permite la clasificación ABC del Inventario de acuerdo a (rentabilidad, rotación, volumen, peso, frecuencia) ?
34	Permite cuantificar la Rentabilidad por Producto ?
35	Tiene asociadas las cuentas contables a las que se debe registrar cada movimiento de inventario de acuerdo al tipo de inventario (MP, Proceso, Terminado) a nivel de negocio y clase de producto?
36	El retiro de inventario para consumo propio genera el registro contable de IVA que exigen las normas fiscales?
37	Permite administrar Inventario en Consignacion, controlando por punto de venta, ciudad o cliente el nivel del inventario, alertas, la rotacion, recogidas, novedades y la facturacion. Con opción de parametrización de las condiciones de la consignación según necesidades del negocio y contemplando multiples modalidades de Pago.
38	Permite el manejo de Inventario de Materia Prima de Proveedores en Consignación tanto Mcia Nacional como de Importación (en Zonas Francas o Depositos Aduaneros) ?
39	Permite el manejo de Reservas de Inventario ?
40	Permitir manejos especiales de inventarios con terceros que garanticen legalmente la mercancía ? (tales como consignaciones, exhibiciones, demostraciones, talleres externos, maquilas).
41	Manejo de los diferentes sistemas de costeo del inventario (LIFO, FIFO, Promedio ...)
42	Permite hacer Auditoria de Inventario (Físico, aleatorio, ajustes...) ?
43	El sistema permite registrar los resultados de inventarios físicos y realiza ajustes al inventario si es necesario? Independiente de los inventarios físicos, permite realizar ajustes al inventario cuando contablemente sea necesario?
44	Permite facturar las mercancías entregadas a clientes como muestras gratis ?
45	Maneja la Implosión y Explosión de Inventarios ?
46	Permite tener vencimientos (días de vencimiento) por productos y todo su seguimiento ?
47	Permite manejo y control de productos con seriales y con días de garantía ?.
48	Permite manejar todo el proceso y costeo de las importaciones, acumulados, mínimos de peso, volumen, valor, etc y control de las diferentes etapas de la importación ?
49	Permite que todos los gastos asociados a una Orden de compra de importacion puedan ser distribuidos a cada uno de los productos para obtener así el costo real del producto colocado en la bodega ?
50	Maneja semaforos por exceso y defecto y rotación ?
51	Permite la definición de transacciones para el cambio de estados especiales de los productos, considerando el estado origen, el estado destino, la bodega origen, la bodega destino, el cliente, el punto de venta, el o los artículos y su número de serie ?
52	Permite relacionar el inventario de productos en un estado especial con el contrato definido en el modulo de facturación. por diferentes criterios : Producto, cliente, punto de venta, estado especial, bodega... ?
Parametros de Inventarios	
53	Permite el manejo de variables definidas por la Gerencia Logistica (con acceso restringido) para control de inventarios (políticas de inventario por producto, línea o división) como puntos rodantes de reorden, stocks de seguridad, periodos de revisión ajuste de EOQs ?
54	Permite encadenar la política de servicio con el manejo y distribución de Inventarios entre pedidos de clientes ?.
Informes de Gestión	
55	Reporte de inventario muerto e inventario exagerado

56	Estadísticas de consumo por SKU, mostrando la variabilidad del pronostico de ventas vrs lo real
57	Permite graficar el análisis dinámico de gaps de indicadores internos con referencia externa (araña) ?
58	Provee reportes soporte de los movimientos registrados en inventario para un período determinado por códigos de productos, por ordenes de compra, por transacciones, por negocio, etc?
59	Provee reportes de saldos de inventario actualizados e históricos por negocio, bodega, ubicación, ordenes de compra y productos?
60	Permitir la generación de reportes de productos en estados especiales por diferentes criterios : Producto, cliente, punto de venta, estado especial, bodega, número de serie

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	Logística
PROCESO	Abastecimiento
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Manejo de Productos
1	Permite Consultar un maestro unico de productos con campos tales como: Codigo Pais, Nombre genérico, Nombre comercial, Imagen Digital del producto, Calidad, vigencia, modo de contabilización, Restricciones de Uso, Ley del Libro, información Tributaria,
2	Permite el manejo de multiples unidades de empaque ?
3	Contiene facilidades parametricas de busqueda de productos en los puntos donde el codigo de producto sea requerido ?
4	Permite el manejo de la relacion producto - proveedor para listas de precios y especificacion de cotizaciones ?
	Certificación y Evaluación de Proveedores
5	Permite registrar de manera única los datos basicos del proveedor, objeto social, datos financieros, Información tributaria, multiples clasificaciones ?
6	Permite hacer Gerencia de Proveedores en cuanto a condiciones de compra, contactos de importancia, teléfonos, direcciones, correo electrónicos, hábitos de servicio, y datos específicos que permitan cambios en el nivel del servicio en la persona que atiend
7	Permite evaluar y certificar proveedores por diferentes criterios (Calificaciones de desempeño, calidad, precio, cumplimiento, servicio, Condiciones de Pago) ?
8	Permite el bloqueo de proveedores por diferentes conceptos Ej. (Automatica como resultado de su evaluación de desempeño, Manual por Vetos Internos, Por razones de seguridad) ?
9	No Permite adicionar, modificar, consultar y usar proveedores, incluidos en listas de control ?.
10	Guarda información histórica sobre : OC en la moneda del pais de negociación, del proveedor, modificaciones a productos ?
11	Permite administración de reclamos a proveedores incluyendo, Generación del reclamo, definición de planes de acción y seguimiento a los planes de acción ?
12	Permite el Manejo de semáforos de desempeño de proveedores ?
13	Maneja el sugerido de actualización dinamica del Lead Time de proveedores con base en sus estadísticas ?. (Sin tener en cuenta entregas urgentes para éste nuevo calculo)
	Administración de Negociaciones
14	Permite administrar un plan maestro, por área, de obras a contratar con valores estimados y de acuerdo a un presupuesto anual ?
15	Permite diseñar las diferentes formas de contrato o acuerdos para prestación de un servicio,adquisicion de un bien o ejecución de una obra y manejo de proyectos tanto a nivel Nacional como en el exterior

16	Permite manejar automáticamente los diferentes costos y estados de un contrato (en contratación, en adjudicación, contratado, en ejecución, finalizado, anulado) para cada proceso de contratación?
17	Permite la administración del contrato con : Requerimientos, seguimiento, duración, vencimiento de términos, fechas de entrega, características de los productos contratados, bajo un modelo de Work Flow ?
18	Tiene el manejo de licitaciones con : Requerimientos, seguimiento, duración, vencimiento de términos, características de los productos a contratar, Historia de Licitaciones Previas, todo bajo un modelo de Work Flow. ?
19	Permite la consolidación de las diferentes contrataciones en una sola obra?
20	Permite manejar cotizaciones, tener control de vencimientos y hacer comparacion de las cotizaciones basandose en el precio u otros criterios, a valor presente en moneda nacional y dolares ?
21	Permite manejar ordenes de compra globales con entregas parciales (Blanked Orders)?
22	Permite el manejo de Ordenes de Compra con Inventarios en Consignación
23	Permite el registro de diferentes tipos de Negociaciones basadas en Condiciones de Pago, texto de la negociación, productos, vigencia, pais ?
	PROCESAMIENTO DE ORDENES
	Reabastecimiento Manual
24	Permite el ingreso de multiples requisiciones (solicitudes de compra), que luego se convertiran en ordenes de compra con aprobaciones en línea?
25	Controla que al colocar requisiciones, los productos no esten dados de baja, y si es así identifica la cantidad no vigente ?
26	Permite colocar Ordenes de Compra Interna, osea entre negocios de la misma Empresa, donde no se imprime la orden y se pagan mediante una transacción contable ?
27	Permite manejar para los productos unidades de compra diferentes a la unidad de inventario incluyendo los factores de conversión ?
28	Permite manejar ordenes de compra con entregas parciales, controlando excesos por producto con base en parámetros de porcentajes de exceso ?.
29	Alerta sobre el cumplimiento de entregas o de órdenes por vencerse y vencidas: al encargado de compras del negocio y al proveedor ?
30	Permite el control de precios de producto identificando aquellos que están por fuera de los parámetros establecidos según un rango de fechas?
31	Asocia una solicitud de un repuesto con una orden de servicio o llamada del cliente, lo que a su vez genera una Orden de Compra.
32	Maneja control en las variaciones en cantidad de la cantidad solicitada vs. La entregada, variaciones en la fecha de entrega vs. La fecha solicitada?
33	Afecta automáticamente el presupuesto de compras cuando se coloca un requerimiento (Ppto Asignado), cuando se aprueba (Ppto Aprobado) y cuando se Recibe (Ppto Ejecutado) ?
34	Permite consultar en linea al momento de la aprobación de la ejecución presupuestal ?
35	Maneja los diferentes estados de la orden de compra, desde que se coloca como requisición hasta el recibo del material, su nacionalización y su valorización si son importadas ?
36	Permite colocar ordenes de compra en moneda local, en moneda extranjera y en moneda extranjera pero pagando en moneda local?
37	Permite que en una sola orden de compra se puedan relacionar tanto compras nacionales en pesos como en dolares, mano de obra y contratacion de terceros como un solo proyecto ?.
38	Permite la definición automática de las cuentas contables que se afectarán con la compra, con base en los productos y los proveedores involucrados en la Compra ?

39	Tiene en cuenta parametros de Rotación de Inventarios, Cumplimiento en Ventas, Cupo de Presupuestos, Cargo del Autorizador y Concepto de compra, para permitir o no la aprobación de la Orden ?
40	Permite manejar anticipos tanto en moneda nacional como extranjera ?, Incluso desde el 100% del total de la Orden (pagos anticipados) ?
41	Permite generar varias órdenes de compra a partir de una requisición y una orden de compra a partir de varias requisiciones de varios países o empresas ?
42	Permite la posibilidad de cargar o distribuir la imputación contable de una de una orden de compra total a uno o varios centros de costo por % de distribución ?
43	Permite el manejo de Instrucciones Impresas de despacho en la Orden de Compra de acuerdo con la modalidad de transporte (aéreo, marítimo, terrestre)
44	Posibilita el ingreso de descuentos, recargos y costos indirectos de adquisición en el precio de compra, al momento de hacer la requisición?
45	Dispone de ayudas en el proceso de Compra, informando datos tales como precio, cantidad, condiciones de negociacion sobre las últimas OC previas y similares.
46	Permite copiar Ordenes de Compra ya aprobadas para generar un nuevo requerimiento ?
47	Permite generar órdenes de compra para períodos largos (un año, por ejemplo), con entregas mensuales, afectando la disponibilidad presupuestal también a nivel mensual ?
48	Podría Ajustar Ordenes de compra a los minimos de despacho por producto por proveedor ?
	Reabastecimiento Automatico
49	Dispone de reordenamientos automaticos que generen posteriormente cuadros de cotizacion y ordenes de compra a partir de puntos maximo, minimo y de pedido , asi como tambien de los consumos realizados por cada producto y las cantidades en transito existentes y con base a los planes de produccion ?
50	Genera automaticamente Requerimientos de Compra con las cantidades a comprar de acuerdo con los niveles actuales, consumos, pronosticos de venta y cantidades en transito, manejo de eventos (ferias, licitaciones, promociones) ? (Su Aprobación podría ser Manual o También automática)
51	Permite generar las ordenes de compra con fecha solicitada teniendo en cuenta el lead time de cada proveedor, y el lead de transito correspondiente al mismo?
52	Maneja diferentes modelos para el sugerido de compras de acuerdo al tipo, clasificación y forma de abastecimiento del mismo ?.
	Facilidades
53	Incorpora la aprobación electrónica de Ordenes (por Internet) y el envio de estas al proveedor en modo seguro via e-mail ?
54	Permite que un proveedor registrado consulte a través de internet el nivel de inventarios de la compañía a él asignados (stocks mínimos y máximos), el estado de sus cotizaciones, sus ordenes de Compra y procesos de Pago ?
55	Permite enviar y recibir via internet cotizaciones a los proveedores ?
56	Tiene facilidades para manejar diferentes modalidades de compra Ej. Subastas ?
57	Que opciones propone su SCM ?
	Ordenes Importadas
58	Permite estimar el valor en dolares o en moneda local de una importación teniendo en cuenta aranceles, fletes, costos de nacionalización, Terminos de Incoterm, costo del inventario en transito y demas temas relacionados con el producto-proveedor ?
59	Permite interactuar con programas establecidos por la Aduana u otra entidad gubernamental en los casos de items de importación ?
60	Tiene el manejo de los Terminos de Negociación para Importaciones (Incoterms) en la Orden de Compra ?
61	Aparece impreso en la orden de compra, el detalle del incoterm ?, (este debería ser tomado de los datos alimentados para cada proveedor)
62	Permite identificar la empresa certificadora para la posición arancelaria que asi lo requiera ?

63	Permite el manejo de arancel de aduanas por país ?
64	Permite la generación del registro de importación y declaración de valor a partir de la orden de compra y de acuerdo a la posición arancelaria ?
65	Permite consultar desde el exterior y en línea los despachos referentes a pedidos o proyectos, fechas, naviera o compañía transportadora, número de paquetes ?
	Informes de Gestión
66	Reporte y /o consulta de las órdenes de compra a las que se le ha hecho relación de desempaque pero que no tiene registrada la radicación de las facturas
67	Permite obtener estadísticas de compra a por proveedor en períodos variables con análisis vertical y horizontal ?
68	Que pueda generar informes periódicos sobre compras a proveedores en forma gráfica y que puedan ser enviados automáticamente por email al proveedor
69	Reporte de compras por comprador, proveedor, Clase de Compra, por pedido, por producto, cantidades solicitadas, rangos de fechas y modos de transporte (Marítimo, Aéreo y Terrestre) .
70	Dispone de Informe de gestión y precios, cuánto han aumentado o disminuido en un período determinado los precios x cada proveedor.
71	Reporte sobre trazabilidad de las órdenes para determinar ubicación de mercancía, cumplimiento de proveedores en tiempo y cantidades.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estándar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	Logística
PROCESO	Almacenamiento y Centros de Distribución
Nro	Requerimientos Críticos del Negocio
	Generales de Operación
1	Permite administrar efectivamente los recursos humanos, físicos de apoyo a las actividades como también de los productos que se manejan ? (WMS)
2	Permite la administración de niveles de ocupación para determinar tendencias y organizar recursos ?
3	Permite el manejo de tiempos por actividad y recursos para planear el trabajo de acuerdo a los volúmenes pronosticados ?
4	Permite el manejo de códigos de barras para productos, unidades de empaque, ubicaciones ... ?
5	Maneja sistemas de radiofrecuencia o esquema que permitan la separación con lectores en los sitios de almacenamiento, en mesas de empaque o reempaque y manejo de devoluciones ?.
6	Maneja el reempaque con identificación y control a través de peso y productos en las cajas resultantes del contenido de las mismas ?.
7	Permite el conocimiento en línea de las actividades que se ejecutan en las bodegas ?
8	Permite la asignación de recursos manual y/o automática de acuerdo a habilidades que estadísticamente se desarrollen ?.
9	Permite el manejo y control de bancos (estibas), Modelando su cargue ideal ?
10	Sugerir el Modelamiento de los Arrumes y Tendidos por Producto de las estibas ?
11	Permitir la parametrización de los costos de servicios y actividades del centro de distribución para facturar el servicio de una actividad específica ?
12	Permite la evaluación de los pronósticos entregados en toda la operación ?
13	Permite el manejo de diferentes tipos de bodegas: virtuales, físicas, salas de exhibición, consignación a clientes y en demostración ?
14	Permite la administración de contratistas: mantenimiento de montacargas y reparación de estructuras ?

15	Definir para cada producto la cantidad de producto que se puede almacenar en cada ubicación para que el sistema controle el reabastecimiento de masivo a picking
Recepción	
16	Permite conocer un pronóstico de la ocupación de las ubicaciones del centro de distribución con base en las toneladas ó unidad de empaque de recibo pronosticadas para un período determinado ?
17	Permite el intercambio electrónico con los proveedores para que el proceso de recepción de origen externo tenga una mínima digitación de datos ?
18	Controla las fechas de entrega y cantidades de mercancía versus orden de compra ? (Permitiendo manejar las excepciones a los autorizados).
19	El sistema controla que lo facturado por nuestros proveedores sea exactamente lo recibido en nuestras bodegas?
20	Maneja los estados de inventario de la mercancía (Averías, Disponible) ?
21	Permite manejar diferentes bodegas a nivel físico que se puedan consolidar como un solo centro de almacenamiento ?
22	Permite parametrizar los productos que por sus características puedan almacenarse en determinadas bodegas y controlar sus excepciones ?
23	Permite la generación de etiquetas de recibo de producto para identificar la mercancía en sus diferentes unidades de empaque (banco, caja, rollos) ?
24	Maneja la recepción de devoluciones ?
25	Permite la programación de recepción ?
26	Permite el manejo de diferentes bodegas a nivel CONTABLE, que se puedan consolidar como un solo centro FISICO de almacenamiento.
27	Permite la distribución automática de una orden de compra, con un mismo producto, para depósitos contables diferentes ?
28	Permite la recepción de parciales en órdenes de compra ?
29	Permite el manejo automático de carta de portes en la recepción de acuerdo a la modalidad de flete contratado y sugerir el tipo de transporte ?
30	Sugiere el modelamiento de los arrumes y tendidos óptimos de los productos en las estibas ?
31	Permite trazabilidad desde el momento de recepción y en todo momento en la bodega y en las diferentes ubicaciones del mismo producto
Ubicación	
32	Permite parametrizar la bodega por ubicaciones y conocer los sitios de almacenamiento por configuración de tipo de estantería y dimensiones ?
33	Sugiere el sitio donde se debe ubicar la mercancía de acuerdo a la cantidad (Cajas-estibas-unidades) rotación, peso y a la especificación de la ubicación (largo, alto, profundo) ?
34	Permite clasificar las ubicaciones como almacenamiento, selección ó picking, despachos y otros ?
35	Maneja la funcionalidad para realizar movimientos de la mercancía en las diferentes ubicaciones y bodegas controlando el inventario en tránsito mientras este se mueve ?
36	Permite el control del inventario existente en cada ubicación en línea ?
37	Permite el resurtido ó picking con base en parámetros de rotación histórica, tipos de estantería, temporada/estacionario, unidades x ubicación, requerimientos de facturación ?
38	Permite generar automáticamente reabastecimiento de los títulos solicitados y que no se encuentra suficiente cantidad en Picking ?.
39	Permite la Compactación de Bodega ?
40	Permite simular la ocupación del centro de distribución ?
41	Permite guardar el peso de cada banco de acuerdo al lote de producción ?
42	Maneja ubicaciones por producto 1 de picking y 1 o más masivas.
Separación	
44	Permite la recolección de mercancía por ruta crítica ?

45	Maneja las Politicas de Manejo de inventarios (FIFO,LIFO) de la mercancia a separar y fechas de vencimiento ?
46	Controla con autorización el despacho artículos controlados (plan vallejo, químicos) ? (restricciones aduaneras)
47	Controla el NO despacho de productos vencidos
48	Permite parametrizar estrategia para escoger ubicación de donde separar: Bancos completos en almacenamiento, Cajas completas en picking y Unidades sueltas ó saldos en el área para tal fin y con base en ello asignar los recursos (Operarios, Montacarga, Gato hidráulico, Estiba) ?
49	Tiene diferentes formas de planear los grupos de separación y permite distribuirlos dinámicamente: Pedido individual por operario, Un operario para diferentes pedidos, Un pedido diferentes operarios ?
50	Dispone de Comando de control en línea de la operación actual del estado de las solicitudes en separación con interfaz amigable ? (permitiendo modificar prioridades y urgencias de pedidos)
51	Controla e informa el inventario que queda en la ubicación despues de realizada la separación de un artículo ?
52	Permite planear el despacho desde la misma separación para unir zonas geograficas y diferentes pedidos de un solo cliente ó para una misma dirección de despacho ?
53	Permite planear la separación de pedidos por tipo de pedido (urgentes, nomales), por vencimiento en fecha pactada con el cliente, por valor ?
54	Permite el manejo ABC para clasificación de clientes en los procesos de separación y despacho ?
55	Permite Registrar compromisos de entrega hechos de forma especial con el cliente ? (Especificando hora y empresa transportadora)
56	Manejo de los pedidos por periodos de vigencia en internación temporal
57	Maneja el control del desperdicio de producto en internación temporal para fines fiscales?
58	Empaque
59	Permite controlar quien realiza el empaque ?
60	Sugiere el numero de cajas y el tipo de cajas para utilizar en el empaque, de acuerdo con el peso y el volumen de cada producto del sistema ?
61	Controla que cantidad empacada Vs. la cantidad pedida ?
62	Permite empaque a traves de radiofrecuencia y flexibilidad en digitacion ?
63	Controla que el peso de la caja corresponda a lo empacado ?.
64	Permite la generacion e impresión de facturas automáticas al terminar el empaque ?
65	Permite la generacion automatica de la guia de acuerdo a la Empresa-Transportadora ?
66	Dispone de facilidades para el intercambio de Información Digital con las diferentes Empresas Transportadoras ?.
67	Permite que existan elementos en la lista de empaque que deben ser relacionados pero que no figuran en la factura (herrajes, kits y accesorios de instalación) ?
68	Permite la generacion y/o modificacion de la lista de empaque una vez terminado el empaque?
69	Despacho
70	Permite controlar la capacidad de los diferentes recursos (peso y volumen) y medios de transporte para optimizar el despacho?
71	Permite clasificar el destino de las solicitudes separadas de acuerdo a la capacidad y estrategia de despacho de los muelles ?.
72	Permite la Impresión de documentos (facturas, notas de despacho, guias) en la medida que se vayan confirmando los pedidos ?.
73	Permite administrar las guias de transporte entre bodegas ?
74	Permite el envio de comunicación automática al cliente que su pedido ha sido despachado y confirmación del recibo del mismo cuando se requiera ?.

75	Ofrece información a través de la WEB del estado de pedidos de los clientes ?
76	Dispone de un Modulo para el manejo de fletes de transporte tanto a nivel Nacional como Internacional ?
77	Maneja el cross - docking tanto para clientes como interno ?
78	Dispone de opciones para gerencia de clientes en despacho ?
79	Permitir consolidar en un despacho diferentes solicitudes (tanto a nivel de negocio como corporativo).
80	Permite realizar despachos parciales de una misma solicitud
81	Permite control de segundo y tercer conteo ciego en los despachos ? Ej. El separador cuenta, en despachos vuelven a contar y al cargar el camión.
82	Permite definir por bodega que productos pueden ser despachados o no desde cada una de ellas ?
83	Tiene herramientas de calculo de lead times con entregas reales de proveedores y separando entregas urgentes de normales ?
84	Permite que el sistema genere alarmas a los interesados cuando la fecha programada de despacho al sistema no se vaya a poder cumplir, porque el pedido está bloqueado, o por alguna otra razón ?.
85	Permitir hacer seguimiento a los tiempos de entrega a través de la parametrización de etapas, desde la fecha de toma del pedido al cliente hasta la entrega del transportador en el punto de venta ? (fechas y horas e incluyendo tiempos de la gestión de compras. Permitiendo comparar fecha requerida por el cliente con la fecha real de entrega y con definición de causales de incumplimiento. Cada etapa debe manejar unos estándares de entrega por agrupación de productos y permitir clasificar resultados a nivel de grupo de productos, negocio y vendedor).
86	Permite manejar la politica de seguros por camion, para verificar si es necesario extender la poliza, contratar escoltas o no extender la poliza y asumir el costo en caso de robo ?.
87	Permite el calculo de frecuencias de despacho para ayudar a minimizar los costos de aprovisionamiento?
88	Devoluciones
89	Permite el control de devoluciones a través de tecnologias de radiofrecuencia?
90	Permite Interfases con aplicativos para captura de devoluciones e inventarios de nuestros en clientes ?
91	Permite generar las etiquetas para cada una de las cajas recibidas ?
92	Permite controlar que las unidades recibidas sean las mismas o menores a las vendidas al cliente en un periodo especifico (Temporada, Normal) ?
93	Permite administrar y controlar la clasificación del inventario devuelto: Disponible, Averias, Descontinuado, Transito, ?.
94	Tiene un Reporte de Ubicación de la mercancia que ingresa en devolucion ?
95	Maneja índices de reclamos, por tiempo de entrega, calidad del producto etc.
	Inventarios Fisicos
96	Debe ser realizado sin afectar la operación normal de las bodegas y garantizar la confiabilidad del inventario permanentemente
97	Permite sugerir inventarios cíclicos con base en criterios como Rotación (Frecuencia de eventos),Costo Unitario,Susceptibilidad al robo, volumen en unidades, garantizando que al menos 1 vez al año se tenga el inventario de cada uno de los productos ?.
98	Permite controlar conteos y garantizar que la misma persona no realice mas de un conteo de la misma ubicación ?
99	Permite muestreos aleatorios en todas las partes del proceso desde la recepción hasta el despacho para comparar unidades contadas físicamente (lectores ó manual) versus lo existente en el sistema ?

100	Permite generar tarjetas o etiquetas para los productos o materiales en la bodega de acuerdo con la localización y saldos de inventario para realizar inventarios físicos?
101	Se debe guardar registro del muestreo y sus resultados con las causales de inconsistencias.
102	Permite llevar inventarios físicos permanentes, imprimiendo en las listas de recolección los saldos que deben quedar en el área en la que se está recogiendo, con el fin que sean validados por el operario recolector.
	Informes de Gestión
103	Listado de ubicaciones por diferentes criterios: proveedor, OC, artículo, bodega
104	Listado de ordenes de compra por proveedor pendientes de recibo
105	Listado de movimientos por diferentes criterios: artículo, OC, fecha
106	Listado de Saldos de Inventario por clasificación de artículos
107	Listado de solicitudes en proceso (Pendientes de entrega)
108	Listado de solicitudes pendientes del cumplimiento de recibo por parte del cliente
109	Listado relaciones desempaque por Orden de Compra
110	Listado Importaciones pendientes por valorizar

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	Logística
PROCESO	Transporte y Distribución
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Administración de despachos y Planeación de Cargues
1	Hace planeacion de cargues automatico?
2	Maneja secuencia de cargues?
3	Hace programación de recibo de embarques?
4	Permite la consolidación de carga automatizada para producto terminado en cualquier tipo de transporte (maritimo, terrestre aereo)?
5	Permite la consolidación de carga para materia prima importada y nacional (cualquier tipo de transporte) y traslados entre plantas?
6	Permite la consolidación de carga entre negocios / entre empresas del grupo ?
7	Maximiza la utilización de los vehículos teniendo en cuenta peso y volumen?
8	Puede optimizar los diferentes modos de transporte dependiendo de la región de destino ? (restricciones de paises o de medios de transporte)
9	Maneja las diferentes relaciones peso-volumen para el transporte ? (aereo, maritimo, terrestre....)
10	En un mismo despacho se puede manejar y controlar diferentes modos de transporte?
11	Permite la visibilidad y rastreo de los despachos? (propio o a través de la Web de un tercero)
	Gerencia de Proveedores
12	Registra el desempeño de terceros?
13	Permite el Monitoreo y la evaluación de terceros?
14	Permite el manejo de restricciones de cumplimiento ? (sanciones, llegadas tarde.....)
15	Tiene Administración de tarifas corporativas y por empresa ?
16	Permite al Gerencia de Proveedores de transporte ? (contratos, fechas de pago, tarifas, costos.)
17	Permite la administración de siniestros ?
	Redes de Distribución
18	Ayuda al diseño de la red de distribución, considerando clientes, nivel de servicio ofrecido, programación, ruteo y frecuencias?
19	Ayuda al diseño de la red de distribución modelando bajo parametros de costos y distancias donde localizar los centros de distribución?

	Programación de rutas
20	Que tipos de ruteo maneja ?
21	Considera en la programación de rutas destinos, tiempos de entrega, ventanas de entrega, y restricciones ?
22	Maneja un maestro de direcciones y permite la clasificación [de cargas] por secuencia ?
23	Tiene una base de datos de zonas geograficas?
24	Permite el Mapeo de rutas ?
25	Maneja modelos para minimizar los costos cuando hace la programación de rutas?
26	Permite el manejo de zonas y microzonas?
27	Permite la asignación de despachos por zonas?
28	Hace zonificación automatica y que variables incluye el modelo ?
29	Permite el registro de aceptación del producto a satisfacción ?, (Controlando errores en dirección de entrega y nombre del contacto por recibir)
30	Permita la definición de vehículos y rutas óptimas para la atención de entregas urgentes ?
	Generalidades
31	Permite el registro de fletes por devoluciones (administración y manejo de causales, transporte de reversa) ?
32	Permite el registro de los fletes de entrada (mercancia importada e interplantas)?
33	Permite la clasificación de fletes por conceptos?
34	Que permita el despacho con diferentes tipos de documentos (notas de despacho, facturas, remisiones.....)
35	Administración de Tarifas de transportadores por destino, por proveedor, por caja, por kilo o por rango de kilos, por tiempo de entrega, por kilometraje ?
36	Tiene un maestro especial de proveedores de transporte?
37	Manejo de tiempos de entrega (por documentos de despachados)?
38	Genera las ordenes de transporte (carta porte) ?
39	La información de la orden de compra [se transporte] (carta porte) es alimentada automaticamente?
40	Maneja internamente documentos digitalizados?
41	Permite el seguimiento a reclamos?.
42	Permite el seguimiento por excepción a clientes paretto y exportaciones?
43	Maneja terminos Incoterms 2000 para transacciones internacionales?
	Informes de Gestión
44	De COSTOS : costo total de transporte, costo por kilo, por kilometro, por metro cubico.
45	De PRODUCTIVIDAD: Fletes contra ventas, vehículos cargados por persona, utilización de los vehículos(tiempo y capacidad en peso y en volumen
46	De CALIDAD:porcentaje de averias, entregas a tiempo
47	De TIEMPO: Tiempo de transito origen - destino
48	De Administración corporativa detallada por empresa (fletes, frecuencia, tiempos, rutas, transportadores, tarifas...)?
49	Permite el diseño de nuevos indicadores?

Nivel de cumplimiento: 3=Caracteristica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible
Level of Support: 3=Standar Feature 2= Require Modification 1 = Not available

GRUPO	Logística
PROCESO	Indicadores
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	De Servicio al Cliente
1	Financieros - costo de los recursos; productividad - eficiencia en el uso de los recursos; tiempo - velocidad del proceso; calidad: errores en el proceso.

2	Lineas procesadas por personas, manual y electronicas; procesamiento de pedidos el mismo dia; procesamiento de devoluciones; procesamiento de pedidos urgentes
3	Indicador de costo logístico por cliente que permita definirle un tipo de servicio que rentabilice su costo de servir.
4	Reclamos de instalaciones, reclamos del cliente, cumplimiento de entrega y satisfacción del cliente por periodo de tiempo.
	De Gerencia de Inventarios
5	Tasa de disponibilidad, exactitud del pronostico por SKU, ciclos de reaprovisionamiento, horizontes de pronosticos, rotación de inventarios, No. SKU's por empleado, Costos de planeación de inventarios, Tasa de manejo del inventario, cumplimiento medido por pedido, linea, cantidad y total (Fill rate)
6	De Sobrecosto (compra a proveedores alternos), cumplimiento de proveedores, dias de inventario, dias de importaciones, invenatrio muerto, inventario exagerado, backorders, sobre inventarios, stockouts (agotados)
	De Abastecimiento
7	Indicadores de Cumplimiento por Proveedor por Tiempos de Entrega, Calidad de la Entrega, Cantidad Solicitada Vrs Cantidad Entregada
8	Costo del transporte de importacion
9	Costo logistico de abastecimiento (por negociación, recursos utilizados (personas, sistema))
	De Transporte y Distribución
10	De Cumplimiento de entregas.
11	De Siniestralidad
12	Devoluciones por causas: Transportador, ventas, estado de las m/cías, etc.
13	Movimientos en: toneladas, unidades de empaque, unidades de venta
14	Eficiencia en: recolección, despachos, utilización de la capacidad de los vehículos.
	De Almacenamiento
15	. Indicadores de operación por colaborador
16	. Indicadores de ocupación de las bodegas comparativos en el tiempo
17	. Indicadores de costos de operación que nos permita compararnos con estándares del medio e internacionales
18	. Indicadores de cumplimiento de solicitudes: tiempo, cantidad, perfectos
19	. Indicador de confiabilidad y exactitud de inventarios
20	. Pedidos/referencias/unidades evacuadas por Hora/Hombre
21	. Rotación de inventarios
22	. SKUS por Empleado (Numero de referencias por empleado)
23	. Ordenes de compra por empleado
24	. Densidad de almacenamiento
25	. Unidades almacenadas por Hora /hombre.
26	. Tiempo de procesamiento de ordenes
27	. Ciclos de Tiempo de la Orden en Bodega.
28	. Tiempo en Transito.
29	. Periodo de recolección de pagos
30	. La suma de estos tiempos genera = Total del Ciclo de un pedido
31	. Porcentaje de Ordenes capturadas sin error
32	. Porcentaje de Ordenes satisfechas completamente en la primera entrega.
33	. Porcentaje Ordenes sin errores en comunicación de estado.
34	. Porcentaje Ordenes cargadas sin errores en cantidad
35	. Porcentaje Ordenes cargadas sin errores de SKU
36	. Porcentaje Ordenes entregadas a tiempo

37	. Porcentaje Ordenes liberadas sin daños
38	. Porcentaje Ordenes liberadas con documentación perfecta.
39	. Porcentaje Ordenes cobradas dentro de las líneas de Guía
40	. El producto de los anteriores porcentajes genera = Porcentaje de Ordenes perfectas
41	. Gastos de Logística
42	. Utilidad de Logística
43	. Valor de activos de logística
44	. Rotación de activos de logística
45	. Costos de capital de logística
46	. Costo total de logística.
47	. Costo logístico /Ventas
48	. Retorno /Activos de logística
49	. Valor agregado de Logística.
50	. Otros (Parámetros de Logística, Salidas de Logística, Mano de Obra/ Salarios, Espacio Alquilado, Perfil de Actividades, Costos de Transporte)
51	. Costo urgencias
52	. En empaque lineas empacadas por hora;
53	. Valor de ajustes de inventarios fisicos
54	. Costo caja por destino y total

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

Formato de evaluacion de requerimientos - SII

GRUPO	RECURSOS HUMANOS
PROCESO	GENERALES
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Generales
1	Maneja interface con el software de People Soft? Explique requerimientos tecnicos para la interface.
2	Permite registrar eventos futuros que solo tomen efecto en la fecha indicada (fecha efectiva)
3	Permite almacenar la foto de los empleados
4	Permite el manejo de workflow para automatizar y controlar el flujo de informacion correspondiente a registro de novedades, registro de vacaciones, registro de ausentismos etc. Manejando cualquier correo electronico (Exchange etc)
5	Permite el manejo de workflow para automatizar y controlar el flujo de informacion correspondiente a registro de novedades, registro de vacaciones, registro de ausentismos, solicitudes de certificaciones, de prestamos, modificaciones a los datos de las hojas de vida, solicitud de auxilios y beneficios etc. Manejando cualquier correo electronico (Exchange etc)
6	Contiene herramientas de desarrollo de sistema para adicionar nuevos modulos sin afectar el estandar del software ni las actualizaciones
7	Permite manejar herramientas de usuario final para la administracion de la informacion
8	Permite manejar mecanismos de seguridad para garantizar que cada usuario solo tenga acceso a la informacion que se le autorice
9	Permite realizar interaccion automatica con los modulos financieros para la contabilizacion automatica, flujo de caja por negocio
10	Permite manejar una estructura organizacional por pais, empresa, negocio, centro de costos, seccion, edicion .

Nivel de cumplimiento: 3=Caracteristica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	RECURSOS HUMANOS
PROCESO	SELECCIÓN
#	Requerimiento
	Planear y proyectar requerimientos de Personal
	Evaluar procesos productivos y administrativos para definir No. personas req.
1	Permite manejar modificar y consultar la información, pertinente a los diferentes procesos productivos y administrativos y sus requerimientos de personal?
2	Permite diseñar la estructura organizacional de la empresa y sus diferentes áreas?
3	Maneja escenarios para la simulación de cambios en la estructura organizacional?
4	Con base en la estructura organizacional, el sistema permite cruzar, modificar y consultar la información de los procesos operativos y adm., con esta estructura, y administrar la información de número de personas por área?
5	Permite el manejo de información relacionada con la ubicación física de los cargos / empleados dentro de la organización?
6	Permite hacer un control y seguimiento en forma estadística, de los requerimientos y la cantidad actual de personal, tanto por proceso como por áreas?

7	Facilita el manejo de proyecciones de estos requerimientos, simulaciones, etc., de acuerdo a posibles cambios en los procesos?
8	Maneja históricos de esta información? Definir tipo de contratación de acuerdo a requerimientos específicos por cargo
9	Permite manejar diferentes categorías de empleados, de acuerdo a los requerimientos de cada cargo? (Ej: cuales cargos pueden ser manejados por outsourcing, contrato civil, etc.)
10	Permite el manejo de información de restricciones/condiciones requeridas de los cargos? (Ej: No apto para mujeres embarazadas, exige examen visual cada 6 meses) Reclutar, seleccionar y contratar empleados Información de candidatos
11	Permite manejar información de candidatos, tanto a nivel interno como externo?
12	Permite la consulta de candidatos del Banco interno (Personal de la compañía) y del banco externo de candidatos (de las solicitudes de empleo y de entidades externas)?
13	Permite manejar históricos sobre retiro de personal y toda la información pertinente: Nombre, motivo de retiro, tiempo laborado, cargos desempeñados?
14	Permite llevar el control de cubrimiento de vacantes(requisiciones de personal)?
15	Permite definir, administrar y controlar indicadores de gestión para la rotación del personal? Especifique cuales y cómo lo hace.
16	Permite efectuar requisiciones de personal a través del sistema (Fecha, área, tipo de contrato, motivo de solicitud, entre otros)?
17	Permite controlar numero de extranjeros vinculados ?
18	Permite manejar opcion de reclutamiento por web (internet)
19	Permite manejar workflow para el proceso de requisiciones Evaluación de candidatos de acuerdo a perfil definido
20	Permite la generación de cartas de aceptación, rechazo, invitaciones a entrevistas entre otros?
21	Permite parametrizar la selección de la persona que firma las cartas ?
22	Permite crear, administrar, modificar y consultar los perfiles de los cargos (basado en competencias)?
23	Permite publicar via sistemas (via e-mail (exchange)), la convocatoria a nivel interno, de candidatos para alguna vacante, mostrando igualmente el perfil del cargo a cubrir?
24	Permite la consulta de cargos en forma grupal y por categorías?
25	Permite apoyar el diseño de perfiles de cargos basado en metodología de competencias?
26	Permite efectuar comparativos entre perfiles .vs. Competencias de los aspirantes?
27	Permite manejar y controlar la información sobre la aplicación de pruebas psicológicas y técnicas?
28	Permite realizar las pruebas a través del sistema y registrar los resultados de cada candidato?
29	Arroja registros acerca de los resultados obtenidos por los candidatos para un cargo específico, y permite realizar comparativos?
30	Permite controlar el envío del personal a exámenes médicos y de laboratorio?
31	Permite control de pruebas y resultados de entrevistas?
32	Permite emitir cartas de resultados clasificadas?
33	Permite cuantificar, cualificar y determinar promedios de pruebas aplicadas?
34	Permite controlar las asignaciones de trabajo (entrevistas, pruebas entre otros) y la gestión realizada con las requisiciones de personal por lo(a)s sicólogo(a)s organizacionales?
35	Permite integrar los resultados de las pruebas a los perfiles de competencias que se definen para los candidatos?
36	Permite manejo de estadísticas y control de gestión del proceso de promoción y evaluación?
37	Permite manejo de programaciones del proceso de contratación Definir quienes participan en el proceso de selección, de acuerdo al cargo
38	Permite de acuerdo al cargo, manejar la información referente a que niveles jerárquicos o cargos gerenciales, participan en el proceso de selección?

39	Permite suministrar a los responsables del proceso de selección, información acerca de que cargos deben ser cubiertos, quienes participan en el proceso, y cual es el perfil definido para el cargo?
40	Permite controlar el estado del personal durante el proceso de selección (Contratado, rechazado, aplazado entre otros)?
41	Permite a los responsables del proceso, registrar en el sistema los resultados de las entrevistas?
42	Está en capacidad de elaborar reportes sobre el estado de un proceso de selección?
43	Permite el control de entrevistas para pre-selección, selección, promoción y envíos a Jefe Inmediato?
	Contratación del personal
44	Permite la creación, mantenimiento y generación de gráficos de la estructura organizacional, de los cargos, las personas asociadas a ellos y las líneas de autoridad?
45	Permite el manejo de múltiples tipos de contrato?
46	Permite administrar el maestro de empleados con la información de: Nombre, cédula, edad, sexo, etc.?
47	Controla la carnetización del personal?
48	Permite diligenciar la carta de condiciones de la contratación automáticamente de acuerdo a los datos del sistema
49	Permite la asignación a la dependencia o área en donde laborará el empleado y la ocupación del cargo vacante?
50	Actualiza el maestro del personal automáticamente, una vez es contratada una persona?
51	Maneja renovaciones automáticas de contratos, según su tipología y niveles de autorización?
52	Permite la transferencia de la información desde el maestro de candidatos al maestro de personal en el caso de la contratación?
53	Permite la generación automática del contrato de trabajo por país, por empresa ?
54	Permite generar reporte de los vencimientos de contratos para generar cartas o informar a los empleados y jefes.
55	Permite el registro de la información básica requerida para las afiliaciones a las Entidades de Seguridad Social?
56	Permite la asignación salarial al contratado, de acuerdo al nivel o escala salarial que se maneje para el área y cargo (según tipo de empleado) ?
57	Permite el registro de la información básica requerida para las afiliaciones a las Entidades de Salud, en planes complementarios?
58	Permite hacer la selección y registro de la entidad bancaria en la cual se le consignara su salario permitiendo mas de una cuenta bancaria?
59	Permite el sistema la actualización y diferenciación de la información básica de personal contratado por un servicio determinado (atendiendo a la modalidad de contratación establecida) ?
60	Permite identificar la persona jurídica a la que está vinculada dicho personal (atendiendo a la modalidad de contratación establecida) ?
61	Controla los costos asociados al personal vinculado mediante cualquier contratación diferente a directa ?
62	Permite manejar información acerca de tallas de ropa, para los empleados e incluirla en el maestro de personal?

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	RECURSOS HUMANOS
PROCESO	DESARROLLO
#	Requerimiento

	Identificar Competencias Corporativas
1	Permite manejar la información concerniente a la identificación de Competencias a nivel de empresa?
2	Permite definir y mostrar el flujo de proceso del modelo de Competencias, necesario para su identificación?
	Identificar Competencias para cada Area
3	Permite manejar la información de Competencias críticas, definidas para cada área?
4	Permite manejar información de Competencias para los cargos críticos, en cada área?
5	Permite la asignación de competencias a los empleados y su valoración de acuerdo a escalas de cumplimiento?
6	Permite definir perfiles y descripciones de cargo, con base en Competencias?
7	Permite valorar cargos con base en competencias ?
	Desarrollar Plan de Sucesión y carrera
	Evaluar las necesidades de la Empresa, de acuerdo a objetivos estratégicos
8	Permite realizar la evaluación por parte de la empresa, de las debilidades que presenta el empleado respecto a los requerimientos del cargo?
9	Permite definir planes de carrera con base en diferentes criterios (competencias, indicadores de desempeño, intereses de los empleados, entre otros)?
10	Permite manejar y aplicar diferentes tipos de evaluaciones para detectar fortalezas y debilidades en los empleados y diseñar los planes de carrera?
11	Permite efectuar evaluaciones que identifiquen las personas más ocnionadas para ocupar un determinado cargo?
12	Permite emitir reportes sobre resultados de evaluaciones?
13	Permite realizar la planificación de la sucesión de los empleados, para ocupar cargos de alta dirección?
	Orientación al empleado, con respecto al plan que debe seguir
14	Permite manejar información a nivel individual, acerca del tipo de carrera que debe desarrollar el empleado y los pasos que debe seguir para lograrlo?
15	Permite registrar, modificar y sacar reportes, sobre información de reuniones individuales, realizadas para asesorar al empleado, en la definición de su carrera profesional?
16	Permite registrar las competencias (capacidades, habilidades técnicas, conocimientos, etc.) y formación académica de cada empleado?
17	Permite administrar bases de datos donde se registre diferentes programas de trayectoria profesional (posibles caminos o líneas de desarrollo), tanto para personal administrativo y operativo?
18	Permite registrar resultados de evaluaciones tomadas, a través del sistema y llevar record de las mismas?
	Perfeccionamiento para aumentar las habilidades y destrezas de empleados
19	Permite registrar, consultar y sacar reportes, acerca del estado de avance del desarrollo de competencias en la carrera profesional de un empleado?
	Definir la estructura para la capacitación de los empleados
20	Permite manejar y divulgar a través del sistema, la información referente a los objetivos estratégicos en materia de Desarrollo y Capacitación del personal?
21	Permite diseñar, administrar, modificar y divulgar, la estructura de Capacitación de la empresa?
22	Permite almacenar, modificar y consultar información acerca de Instructores internos y externos, si están certificados o en proceso, cuál es su tema que manejan, etc?
23	Permite manejar información sobre procesos estandarizados de enseñanza tanto para grupos como de autoenseñanza?
24	Permite tener conexión con bases de datos externas, en materia de información académica (Ej: bases de datos de universidades o institutos técnicos especializados)?

25	Permite registrar, calcular, modificar y reportar información concerniente a el presupuesto general de Capacitación por país, por Empresa, por negocio?
	Definir las necesidades de formación
26	Permite la planeación, ejecución, control y divulgación de programas de inducción?
27	Permite definir y llevar control de las competencias que debe desarrollar un empleado u operario, y que requieren capacitación y/o entrenamiento?
28	Permite realizar la solicitud de Capacitación individual o por grupos, a través del sistema?
29	Puede manejar diferentes niveles de aprobación de las solicitudes?
30	Permite manejar información de los contenidos programaticos de los cursos que ofrece la empresa?
31	Permite manejar registros acerca de la capacitación institucional, requerida para cada cargo?
32	Permite planear cursos por grupo de usuarios?
33	Permite controlar las inscripciones, cancelaciones, cambios de cursos de los empleados?
34	Permite administrar y divulgar la información de la Programación de cursos de capacitación (Internos/externos)?
35	Permite visualizar lista de cursos disponibles para ofrecer a los empleados de un país, empresa?
36	Controla horarios, disponibilidad, especialidades e información personal de los instructores?
37	Permite efectuar seguimiento al desempeño y evaluación de profesores y/o instructores?
38	Permite el manejo de información detallada de la capacitación que ha tomado el funcionario, (fecha, hora, curso, profesor, tema, competencias o habilidades desarrolladas, etc)?
39	Permite llevar un control sobre los cursos o prácticas tomadas por cada empleado?
40	Permite administrar y consultar los centros de entrenamiento, en términos de disponibilidad, programación, ayudas audiovisuales necesarias, capacidad por salón, etc.?
41	Permite manejar y consultar listado de material didáctico disponible para los cursos que ofrece la empresa?
	Crear un esquema que permita evaluar el resultado de la formación
42	Permite hacer seguimiento al cumplimiento de destrezas de capacitación y entrenamiento?
43	Genera de forma automática correspondencia típica (Certificados, Felicitaciones, llamadas de atención)?
44	Permite llevar control de la certificación realizada por un empleado, de acuerdo a la capacitación recibida?
45	Permite definir indicadores que midan el impacto de la capacitación tecnico en los resultados del negocio, llevar históricos, etc.?
46	Permite evaluar el evento o la actividad como tal ?
47	Permite generar reportes del personal capacitado por equipo de trabajo, por área y por planta, tipo de capacitación recibida, horas de capacitación, y mostrar cual es el estado de avance del programa para dicha área?
	Desarrollar y manejar programas de bienestar del Personal
	Definir planes especiales de bienestar para el empleado y su familia
48	Permite manejar herramientas para realizar encuestas del clima organizacional (Ej Colombia: Clima laboral, liderazgo y principios generales de la organización)?
49	Permite elaborar reportes de los resultados de las encuestas aplicadas, hacer gráficos y manejar historicos de esta información?
50	Permite registrar planes de accion por empleado para el seguimiento del desempeño
51	Permite registrar el despliegue de los objetivos estrategicos por negocio, proceso, personal y cruzarlo con las matrices de seguimiento de objetivos

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO RECURSOS HUMANOS

PROCESO	ADMINISTRACION DE SALARIOS
#	Requerimiento
	Manejar la compensación básica y variable
1	Permite realizar cambios masivos a la información de empleados por categorías o rangos salariales, cambios de legislación (todos los países) (ej: modificación de sueldos por convención colectiva o por decisión de la compañía, cambios en la frecuencia de pagos, aumentos de subsidio de transporte)?
2	Permite elaborar curvas salariales y comparaciones con medianas del mercado ?
3	Permite hacer simulaciones de las curvas, manejando cambios hipotéticos de salarios?
4	Permite conservar histórico de sueldos con fechas por persona, por categoría o grupo de categorías, permitiendo incluir comentarios y observaciones de las modificaciones salariales realizadas?
5	Permite el registro, administración y reportes y estadísticas de los resultados de la evaluación del desempeño?
6	Permite el manejo de cifras estadísticas relacionadas con los aumentos salariales por período?
7	Permite sacar reportes de tiempo extra, de acuerdo a las políticas de la empresa y reglamentación vigente de todos los países?
8	Permite manejar diversas alternativas de pagos dentro de la compensación (Ej: Vales de alimentos, vales de gasolina?)
9	Permite manejar sistemas de valoración de cargos y jerarquización?
10	Permite manejar diversos sistemas de valoración de acuerdo al país?
11	Permite registrar en el sistema información de encuestas salariales del mercado y realizar comparativos con esta información ?
12	Permite elaborar reportes de valoración y jerarquización, con gráficos de tendencias, curvas de mercado (comparativos), y permite hacer simulaciones?
13	Permite integrar los diferentes procesos de Recursos Humanos (Ej: Selección y Desarrollo, Salarios, Beneficios y Nomina, etc)?
14	Permite integrar los resultados de la evaluación del desempeño, con valoración de cargos y modelos de compensación variable?
15	El sistema maneja un presupuesto de salarios ? Esta este integrado con todo el sistema de presupuestación de la organización ?
16	Permite, previa autorización, ir ejecutando mensualmente los aumentos de salarios presupuestados automáticamente.
17	Es posible hacer seguimiento periodico y recibir reportes del cumplimiento de la ejecución del presupuesto vs lo presupuestado por país, empresa, por negocio, por centro de costo, por seccion, por edicion ?
18	Permite archivar y modificar las descripciones de cargo ?
19	Permite distribuir el tiempo de las personas en diferentes centros de costos?
20	Permite consultar empleados por ubicación geografica, país, empresa, centro de costo y unidades organizacionales?
	Permite manejar sistemas de compensación variable por EVA ?
22	Permite hacer presupuesto de nómina por empleado y por todos los conceptos ?
23	Permite almacenar, consultar y actualizar el valor del presupuesto de nómina ?
24	Genera ejecución presupuestal de los gastos de personal en forma detallada por todos los conceptos ?
25	Permite generar simulación de presupuestos proyectados según datos actuales ?
26	Permite agrupar presupuesto por pais, por empresa, por negocio, por centro de costo, por seccion , por edicion.

27	Permite comparar presupuesto por empresa, por negocio, por centro de costo, por seccion, por edicion (proyectado vs real)
----	---

Nivel de cumplimiento: 3=Caracteristica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	RECURSOS HUMANOS
PROCESO	ADMINISTRACION DE PERSONAL
#	Requerimiento
	Manejar información detallada del personal
1	Permite manejar diferentes estados de los empleados (ej. activo, en vacaciones, suspendido, retirado, reintegrado)?
2	Permite distinguir a los empleados por status (Directivo, administrativo, operativo) y por ubicación geográfica?
3	Localizacin Mexico: Permite manejar informacion de los empleados referente a no. de seguridad social y no. de registro patronal para clasificacion del personal.
4	Permite tener historia de todos los cambios / acciones por empleado (ej. Cambio de salario, de cargo)?
5	Permite validar fechas anteriores a las fechas de ingreso (ej: reingresos, aprendices Sena) ? De igual manera valida fechas y tiempos de antigüedad en cada cargo?
6	Permite al ingreso de un funcionario, actualizar automáticamente con la fecha de ingreso, el tiempo de antigüedad y la fecha de primer día de sueldo?
7	El sistema avisa con antelación el vencimiento de un contrato, para efecto de liquidación o renovación?
8	Permite la emisión de constancias y referencias laborales?
9	Permite controlar inventarios de elementos entregados al personal para el desarrollo de su gestión?
10	Permite el control y entrega de dotación de acuerdo con la legislación laboral vigente de cada país?
11	Maneja reingresos (vincular nuevamente un empleados a la empresa sin que se retomen los saldos de nómina)?
12	Permite manejar traslados entre entes juridicos conservando la antigüedad e informacion general, historia laboral, acumulados, derechos laborales.
13	Maneja reintegros (vincular nuevamente un funcionario a la empresa retomando los saldos de nómina)?
14	Permite registrar información personal y técnica correspondiente a pases, visas, licencias etc.?
15	Permite controlar procesos y sanciones disciplinarias?
16	Permite controlar las modificaciones efectuadas al contrato de trabajo?
17	Permite manejar niveles de autorizacion por tipo de transaccion y cargo por país, empresa, negocio, centro de costo
	Novedades de personal
18	Permite manejo de deducciones de varios fondos de empleados (cooperativa - fondo de empelados)
19	Permite el manejo descentralizado de novedades de acuerdo con niveles de autorizacion ?
20	Maneja actualización de novedades de acuerdo con la periodicidad requerida por los sistemas de Seguridad Social (todos los países): diaria, semanal, mensual?
21	Permite manejar ingreso de novedades en forma colectiva?
22	Maneja modificaciones legales y de convención colectiva?
23	Permite asumir las agrupaciones y los acumulados de devengados y descuentos cuando el empleado cambia de numero de identificacion (de tarjeta de identidad a cedula de ciudadanía)

24	Permite verificar ó validar las novedades reportadas del funcionario durante la suspensión del contrato de trabajo?
25	Permite controlar el ingreso de novedades en quincenas ya procesadas y cerradas?
26	Al ingresar al sistema una fecha de retiro anterior a la fecha de ingreso muestra mensaje de inconsistencia y no permite actualizar la novedad ?
27	Permite la captura de novedades para ser aplicadas en fechas futuras y posterior a la quincena inmediata a liquidar?
28	Permite administrar embargos, demandas y asuntos de orden judicial.
29	Tiene campos para guardar fecha de inicio y fecha de terminación de las suspensiones y licencias no remuneradas al contrato de trabajo. Guarda número de días?
30	Si llega extemporáneamente la novedad de suspensión al contrato de trabajo/licencia no remunerada se tienen controles de validación o parámetros para incluirla?
31	Permite el control de los períodos de duración establecidos por las políticas de la empresa o la legislación vigente por cada país, para cada uno de los permisos existentes (Por ej: licencia por maternidad son 12 semanas)?
	Incapacidades
32	Permite administrar y controlar las incapacidades con base en la legislación de cada país?
33	Permite la generación de reportes de acuerdo con los criterios de selección fijados en la incapacidad y /o entidades de seguridad social (todos los países), con base en la información del archivo de incapacidades, enlazado con el maestro de trabajadores?
	Ausentismo
34	Permite controlar las ausencias del personal, número de horas o días en ausencia y causa de la ausencia así : por licencia, por suspensión, por vacaciones, por permisos, por calamidad doméstica entre otros.?
	Otros
35	Permite generar reportes de control de gestión combinando información básica por empleado con datos de las distintas novedades presentadas por período?
36	Permite la consulta del personal por sus datos personales o por características grupales tales como antigüedad, cargo, dependencia entre otros?
37	Maneja históricos para celebración de anualidades, quinquenios, decenios, etc., y otros eventos?
38	Permite tener historia de todos los cambios / acciones por empleado mínimo lo exigido por la legislación de cada país. (ej. Cambio de salario, de cargo, equidades y tipo de novedad)?
39	Permite la administración del manejo de visas y acuerdo con las embajadas
40	Permite la administración de traslados de empleados al exterior con políticas y lista de pasos a realizar .
41	Permite administrar el control de suministro de comidas a los empleados con derecho y liquidación de costos (Ej Administración del casino etc)
	Administración de Jubilados
42	Permite la administración del proceso de jubilación, permitiendo manejar listas de pasos o procesos a realizar.
	Administrar la diversidad de la población de empleados y sus familias
	Manejo de información demográfica de la población
43	Permite manejar información del empleado como: sexo, estado civil, edad, número de hijos, sus edades y sexos, entre otros?
44	Permite hacer manejo estadístico de esta información y elaborar reportes?
	BENEFICIOS
45	Permite controlar la participación por empleado en eventos recreativos?
46	Permite realizar distribución empresa vs empleado cuando ambos realizan aportes para patrocinar eventos?

47	Permite manejo de condiciones para asignación de beneficios ?
48	Permite el sistema controlar la asignación de beneficios de convención colectiva a los funcionarios?
49	Permite crear, administrar y modificar, diferentes planes especiales de incentivos (Ej: planes de incentivos para vendedores, planes especiales para altos niveles gerenciales, planes de bonificación a operarios, etc.)?
50	Permite la administracion de auxilios educativos e integrarlo con el modulo de prestamos
	Manejar y administrar beneficios
	Crear planes de servicios y beneficios para los empleados
51	Permite definir parametros y administrar registros historicos de diferentes planes de servicios y beneficios para los empleados (Ej: préstamos de vivienda, carro, estudio, calamidad, auxilios, becas, ayudas educativas, entre otros)?
52	Permite manejar independientemente la información histórica de cada categoría de plan de beneficio?
	Administrar los planes de servicios y beneficios para empleados
53	Permite al empleado, realizar vía sistema, la solicitud para alguno de los planes de beneficios?
54	Maneja a través del sistema, diferentes niveles de autorización para la aprobación de los servicios y beneficios?
55	Permite parametrizar el valor de los auxilios entregados al empleado?
56	El sistema controla las condiciones que debe cumplir un empleado para recibir un auxilios o beneficio?
57	Permite controlar el manejo de uniformes y vestidos de labor para las personas que tienen derecho a recibirlo ?
58	Conserva información histórica de los auxilios entregados?
	Vacaciones
59	Administra en forma automática el registro de vacaciones pendientes por empleado.
60	Permite administrar el histórico de vacaciones liquidadas.
61	Permite adicionar los permisos concedidos y días feriados a cuenta de vacaciones para restarlos de las vacaciones a que tiene derecho el trabajador?
62	Permite controlar el tiempo de vacaciones liquidado pero no disfrutado.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	RECURSOS HUMANOS
PROCESO	PRESTAMOS
#	Requerimiento
1	Permite indicar la formulación a utilizar para el cálculo de intereses y las cuotas por tipos de préstamos?
2	Permite analizar y reportar la capacidad de endeudamiento del empleado?
3	Permite generar reportes del estado de cartera de préstamos por país, empleado, empresa ?
4	Permite el manejo de cuotas o pagos adicionales y controla el descuento y deducción en el saldo pendiente?
5	Permite registrar endeudamiento con entidades externas donde la empresa es intermediaria para descuentos por nómina
6	Maneja saldos históricos y actuales de los préstamos hechos a los empleados?.
7	Permite parametrización de tipos de préstamo, intereses, por País /Empresa?
8	Permite manejar, consultar y modificar información relacionada con los préstamos hechos a los empleados, Indicando las transacciones que afectan el saldo de los mismos?.
9	Para préstamos con interés efectúa liquidación automática de estos intereses?
10	Permite realizar liquidación automática de los valores a deducir del pago del empleado por concepto de abonos a préstamos?.

11	Permite manejar distintos planes de pago (cuotas fijas, variables, etc).
12	Permite refinanciación de prestamos (cambio condiciones originales de un préstamo) ?.
13	Permite controlar la documentación requerida para aprobación de préstamos nuevos, según el tipo de préstamo?
14	Maneja y clasifica diferentes tipos de préstamos?
15	Permite realizar deducciones automaticas por nómina de los abonos a prestamos pactados(cuotas especiales, mensuales, intereses, etc).
16	Efectua liquidaciones automaticas de cesantias para abonar a préstamos de vivienda u otros tipos de prestamos según legislación cada país?
17	Permite impresión de extracto de cuenta por empleado?
18	Permite impresión reportes de control y estadísticos sobre movimiento y saldos de préstamos?
19	Permite cancelación y condonación de prestamos (saldos incobrables) ?
20	Premite reliquidar deducciones e intereses de prestamos (Individual / masivo) ?
21	Permite estimar flujo de caja por abonos a préstamos?
22	Permite suspensión temporal de un préstamo?
23	Permite Identificar deducciones que no se realizaron por nomina cuando al empleado no le alcanzan los devengos y automaticamente las tiene en cuenta para la siguiente liquidación de nomina.?
24	Permite administrar descuento de prestamos especiales, cuyas cuotas estan determinadas comparando saldo pendiente vs. % de salario minimo legal vigente
25	En el momento de la liquidación definitiva de empleados, permite automáticamente abonar el saldo al prestamo y crear en contabilidad un comprobante de prestamos a exempleados en caso de que todavía tenga saldo.
26	Permite establecer en cuantas cuotas o en que valor fijo se va a descontar el prestamo, mensual o quincenal
27	Permite administrar prestamos de pensionados y descuentos por nomina

Nivel de cumplimiento: 3=Caracteristica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	RECURSOS HUMANOS
PROCESO	SALUD Y SEGURIDAD
#	Requerimiento
1	Permite agrupar incapacidades por criterios de selección?
2	Permite llevar históricos de incapacidades por país, por empresa, por negocio, por empleado?
3	Permite llevar estadísticas de patologías, tratamientos e historia clínica por empleado.
4	Permite manejar la calificación de riesgos y % de aporte por área y/o por tipo de función?
5	Permitir controlar las ausencias por accidente de trabajo, licencias de maternidad, enfermedad general y enfermedad profesional según clasificación de cada país
6	Permite registrar y hacer seguimiento a los programas de salud ocupacional y los panoramas de riesgo establecidos por cada empresa ?
7	Permite programar trabajos de acuerdo con condiciones de salud del trabajador y reglamentaciones pertinentes: licencias, especialidad, restricción en tiempo de servicio?
	FRANQUICIAS SERVICIO MEDICO
	Administrar los planes especiales de medicina y salud para empleados
8	Permite manejar información de planes especiales de salud para el empleado y su familia?
9	Permite hacer el control de los gastos generados por este concepto, por parte del empleado?
10	Permite realizar vía sistema, el registro de las reclamaciones, cuando hace uso del servicio especial de salud?
11	Permite parametrización básica de servicios, cuotas por proveedores

12	Permite administrar topes maximos de deducción mensual, para que en casos de ser superados se descuenta en el mes siguiente
13	Permite administrar los diferentes planes de medicina prepagada.
14	Permite administrar paramétricamente las diferentes tarifas de cada plan.
15	Permite administrar los contratos de medicina prepagada con sus beneficiarios.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	RECURSOS HUMANOS
PROCESO	PROGRAMAS DE PRODUCTIVIDAD
#	Requerimiento
	Crear y Desarrollar Equipos de Trabajo
1	Permite administrar y manejar equipos de trabajo y realizar control y seguimiento de las actividades realizadas .
2	Permite manejar, registrar y llevar control estadístico de indicadores de gestión de los equipos (matrices de indicadores de desempeño)?
	Manejar el desempeño de los empleados, premios y el reconocimiento
	Identificación, medición y gestión del rendimiento de los empleados
3	Permite manejar diferentes herramientas para evaluar el desempeño de los empleados (matrices de desempeño etc)?
4	Permite definir y administrar indicadores de gestión que reflejen el desempeño de los empleados y de las áreas?
5	Permite llevar estadísticas de los resultados obtenidos mediante la evaluación del desempeño?
	Crear esquemas de reconocimiento, a nivel institucional
6	Permite manejar información pertinente a diferentes planes de reconocimiento, donde se manejen diferentes categorías de acuerdo al impacto de la actividad o proyecto realizado (Ej: Planes de ideas de mejoramiento, proyectos de ahorro, entre otros)?
7	Permite registrar de parte del empleado o área, proyectos o ideas de mejoramiento para participar en el plan?
8	Permite manejar cálculos de costos y gastos relacionados con las ideas de mejoramiento matriculadas?
9	Permite hacer publicidad a través del sistema, para divulgar y motivar a los empleados a participar de los planes?
10	Permite emitir reportes de las ideas y proyectos presentados, de los costos y gastos relacionados, y del listado de las personas y área premiadas, de acuerdo a parámetros previamente definidos?

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	RECURSOS HUMANOS
PROCESO	NOMINA
#	Requerimiento
	Consultas
1	Permite consultar via internet o intranet los saldos y cuentas del empleado con la empresa (Cesantías a la fecha, vacaciones, saldos de prestamos, cuotas de pendientes de pagos periodicos y plan vacaciones.), de manera personalizada con acceso restringido.
	Carga de novedades
2	Valida información en batch, en el momento de su importación, según condiciones de consistencia de la información definidas por el usuario (ej. No permitir la alimentación en batch de información para periodos anteriores al mes actual).

3	Permite el ingreso de información a través de medios magnéticos.
4	Permite el ingreso de información descentralizada por conceptos.
5	Permite trasladar automáticamente los pagos realizados por fuera de nomina (ingresos y egresos) a la nomina.
	Horas extras, recargos y permisos
6	Permite el manejo de horas extras, recargos, permitiendo definir los conceptos de pago y de deducción según los turnos definidos.
7	Maneja liquidacion de horas extras con base en la legislacion laboral de cada pais (Ej Mexico L.F.T, Seguro social y L.I.S.R)
8	Permite el ingreso de tiempo de jornada de trabajo en forma manual o interfaz con reloj, lectores de ingreso o de control de acceso..
9	Permite asignar turnos diferentes por empresas o por empleados.
10	Permite definir los conceptos de pago y de deducción según los turnos definidos.
11	Permite generar informacion de cantidad de horas extras trabajadas por empleado
12	Permite liquidar el tiempo de un trabajador en diferentes centros de costos.
13	Permite indicar las diferentes causas que ocasionan tiempos no laborados ? E informa la cantidad de días a descontar por distintas causas
14	Permite generar concepto de descuento por retardos y/o sanciones. E informando la cantidad de días a descontar
15	Permite establecer si el tiempo no laborado remunerado afecta el total de días para prestaciones.
16	Calcula la jornada diaria del trabajador: ordinaria, horas extras, recargo nocturno, etc.
17	Permite realizar la autorización de los pagos y/o descuentos de tiempo por los supervisores. Informando importes, cantidad de días u horas autorizadas
18	Controla pagos especiales por turno adicional laborado ? Informando fecha de vencimiento
19	Maneja liquidacion de horas extras en diferentes jornadas ej. 36 horas a la semana, 48 horas a la semana, medio tiempo etc.
20	Permite realizar descuentos automáticos dependiendo de condiciones especiales.
21	Permite controlar los diferentes tipos de ausentismos, remunerados no remunerados. Informandolo para su descuento
22	Considera traslados de empleados a otras dependencias, conservando los gastos causados en la dependencia anterior, pero acumulando por cada funcionario los ingresos percibidos?
	Liquidación nómina
23	Permite el manejo de régimen tradicional y Ley 50 en Colombia y regimenes existentes en otros paises. Ejemplo Mexico (L.F.T, L.I.S.R Y I.M.S.S., INFONAVIT,)
24	Permite cambiar los rangos salariales sujetos a retencion para el calculo mensual del mismo y anual del porcentaje de retencion.
25	Maneja diferentes tipos de nómina: Empleados, Otras empresas, Pensionados, Contratistas, personal de Agencia, mercaderista y comisionistas etc.
26	La nómina esta localizada para Colombia y los paises?
27	Maneja diferentes periodos de corte: semanal, quincenal, mensual etc. Con porcentajes de sueldo variable (Ej. Ecuador primera quincena 20% y segunda Quincena el 80%, Colombia: Primera quincena 50% y segunda quincena 50%)
28	Maneja liquidacion de diferentes tipos de jornadas ej. 36 horas a la semana, 48 horas a la semana, 44 horas a la semana, medio tiempo etc.
29	Cosidera otras formas de compensación como los bonos de Sodexho Pass, entre otros ?
30	Permite efectuar el cálculo de días calendario.
31	Controla horas trabajadas por tipos de contrato para liquidar.
32	Permite identificar los acumulados del empleado, cuando este ha tenido durante el año calendario mas de dos contratos de trabajo con diferente tipo de relación laboral.
33	Permite la parametrización de todas las agrupaciones y tablas requeridas para la liquidación de la nómina y las prestaciones sociales.

34	Permite definir y parametrizar las fórmulas de liquidación de cada concepto.
35	Permite efectuar pagos y/o deducciones automáticas y manuales.
36	Permite el manejo de diferentes formas de pago: consignación cheque, efectivo, gerencia electrónica
37	Permite el enlace con el módulo de control de recursos físicos, para realizar deducciones por nómina, de herramientas o equipos asignados a cada empleado, que hayan sido reportados formalmente como extraviados ?
38	Permite efectuar descuentos simultáneos de cuotas fijas y porcentaje sobre el sueldo, que afecten o no la seguridad social (I.G.S.S. e I.S.R.)
39	Permite parametrizar conceptos de descuento donde la empresa y el colaborador aporten.
40	Permite parametrizar conceptos de pago y descuentos para ser aplicados no consecutivamente en todas las quincenas, sino en periodos definidos (cada mes, cada dos meses, semestral, etc.)
41	Permite conservar el valor del salario mínimo legal anterior y vigente para efectos por ejemplo del reconocimiento de auxilio de transporte.
42	Permite parametrizar el pago del auxilio de transporte dependiendo del numero de salarios mínimos legales por cada país (Ej. Colombia 2 salarios mínimos) y dependiendo de la zona geográfica (aplica en México).
43	En caso de modificación del sueldo y el número de horas, permite liquidar las horas considerando el sueldo y número de horas con el cual fueron causadas.
44	Si disminuye el sueldo por efecto de disminución de número de horas laboradas, le crea automáticamente el auxilio de transporte si adquiere este derecho como consecuencia de la disminución.
45	Permite administrar manualmente la asignación o desasignación de auxilios legal de transporte.
46	Permite priorizar los conceptos a deducir a un trabajador dependiendo de los límites legales establecidos por cada país.
47	Si prioriza los conceptos a deducir a un trabajador, se puede parametrizar si la deducción puede ser parcial o total ?
48	Permite establecer el porcentaje máximo a deducir del salario por empleado y controlar su cumplimiento ?
49	Permite informar automáticamente las deducciones pendientes para su activación manual.
50	Permite realizar pagos y deducciones automáticas de ley para cada país.
51	Localización México: Permitir generar reportes de personal con derecho a crédito al salario (importe), y base gravable mensual según ley mexicana.
52	Localización Rep Dominicana: Realiza pagos y deducciones de ley como Impuesto sobre la renta empleado, que permita registrar compensaciones o saldo a favor al momento de presentar la liquidación anual
53	Localización Rep. Dominicana: Permite registrar los saldos a favor de los empleados en liquidaciones de impuesto sobre la renta empleado en el año anterior.
54	Localización Ecuador: Permite la generación, manejo y liquidación de nóminas adicionales en distintos períodos de acuerdo a los decretos laborales ecuatorianos. Cada nómina maneja distinta base de cálculo y debe permitir aplicación de descuentos. (Décimo Tercer sueldo, Décimo Cuarto sueldo, Fondos de Reserva, Utilidades)
55	Permite generar información sobre deducciones y pagos efectuados.
56	Permite parametrizar por empresa la agrupación de conceptos de pagos y deducciones para presentación del comprobante de pago.
57	Permite manejar histórico de comprobantes de pago (mínimo 5 años)
58	Permite efectuar liquidación de nómina por empleado, grupo de empleados o por empresa.
59	Permite generar pre-nómina (reversar liquidación de nómina por empleado o grupo de empleados).
60	Permite manejo de salario variable por empleado

61	Particularidad Publicar: Permite liquidar periodos de no ventas y salario garantizado : El sistema debe almacenar por directorio las fechas correspondientes a estos periodos y liquidarlos con base en los promedios de ventas generados en el sistema de comisiones.
62	Permite efectuar ajustes a la liquidación regular de nómina y procesos especiales cuando la compañía detecta errores en la información base del cálculo por empleado o por grupo de empleados. Una vez aprobada la nomina, el sistema no debe permitir modificarla.
63	Permite el manejo de cifras estadísticas relacionadas con las horas extras y devengos por centro de costo, por seccion, por edicion, en periodos definidos.
64	La liquidación de nómina genera automáticamente la contabilizacion de los pagos y deducciones de la nomina por empresa, por negocio .
65	La liquidación de nómina genera automáticamente la contabilizacion de provisiones de prestaciones con porcentajes diferenciales por concepto, empresa,negocio.
66	Incluye la liquidación de nómina los pagos de procesos especiales. Ej: (liquidaciones finales, cesantias parciales,Bonificaciones, Regalia Pascual) ? Permite almacenar informacion de las liquidaciones finales, permitiendo acumular a la base de datos, los conceptos pagados, deducciones, etc.
67	Localizacion Venezuela: En la liquidacion de nomina permite calcular el 75% como anticipo de prestaciones sociales (Cesantias) según ley laboral
68	Permite generar la información para costos donde se indique en detalle el tiempo real trabajado.
69	Permite liquidar las incapacidades con todos los requisitos de ley de cada pais
70	Permite manejar maestro e históricos de incapacidades.
71	Permite parametrizar la base para la liquidación de las incapacidades.
72	Permite controlar el pago de incapacidades, generando automáticamente la cuenta de cobro a la EPS (Entidad Promotora de Salud) correspondiente
73	Permite controlar automáticamente el tiempo de las incapacidades de acuerdo con las disposiciones legales de cada pais(Ej Colombia: controla el límite de 180 días legales para que la EPS reconozca el beneficio).
74	Calcula automáticamente el valor a retener por concepto de reterfuente, según lo establecido por la ley de cada pais.
75	Permite administrar menores valores de reterfuente y beneficio en la base de retención.
76	Localizacion Nicaragua: Permite incluir sistema de calculo de retenciones para salarios variables, conforme ley de nicaragua, en la cual se proyecta el salario a devengar en el período fiscal
77	Localizacion Nicaragua: Permite parametrizar la fecha de acumulación de las retenciones por que existen distintos tipos de períodos fiscales. En Nicaragua inicia en julio de un año y concluye en junio del siguiente año.
78	Permite manejar el concepto de aportes voluntarios y beneficio en la retención en la fuente.
79	Permite controlar el porcentaje máximo de ahorro en los fondos de pensiones ?
80	Permite controlar la retención contingente para los ahorros en los fondos de pensiones voluntarios menores al porcentaje permitido, y la no contingencia para los ahorros superiores al porcentaje permitido ?
81	Permite parametrizar y administrar automáticamente los dos procedimientos de reterfuente.
82	Permite parametrizar la base para la liquidación de las vacaciones.
83	Valida que la fecha de vacaciones no coincida con la fecha de licencias o permisos no remunerados o permisos remunerados.
84	Permite liquidar prima extralegal de vacaciones.
85	Permite efectuar el cálculo de días calendario (para operarios) y dias comerciales (para empleados de oficina) a pagar por vacaciones.
86	Permite efectuar el pago proporcional en la quincena en la que se reintegró el empleado de sus vacaciones
87	Permite la liquidación automática de tres periodos consecutivos de vacaciones.

88	Permite liquidar vacaciones colectivas y puntuales por grupo de empleados.
89	Controla las vacaciones tomadas parcial o totalmente, así como la prima pagada por dicho concepto.
90	Permite parametrizar la base para la liquidación de las primas legales y extralegales.
91	Permite modificar el periodo de vacaciones ya cancelado cuando este se cruza con una incapacidad.
92	Permite descuentos proporcionales por todo concepto cuando liquida vacaciones con la nómina.
93	Permite ajuste automático en el valor de las vacaciones y la prima de vacaciones, primas extralegales, prestaciones, cuando hay cambio de sueldo retroactivo.
94	Al efectuar la liquidación de bonificaciones o primas extralegales, permite considerar el histórico de suspensiones y licencias no remuneradas aplicadas al empleado.
95	Si llega extemporáneamente una novedad de suspensión o licencia no remunerada al contrato de trabajo y corresponde al año anterior, permite descontar el total de días de suspensión o licencia de acuerdo con el salario devengado el año anterior.
96	Liquida correctamente la nómina cuando hay suspensión temporal del contrato de trabajo (licencias no remuneradas) ejemplo licencia iniciado 2 de febrero y termina 17 de marzo.
97	Las suspensiones y licencias no remuneradas corren la fecha inicial para el disfrute de vacaciones.
98	La liquidación, ajustes o reliquidaciones se acumulan en el periodo en que se paga.
99	Permite efectuar liquidación de primas extralegales.
100	Permite efectuar liquidación de primas por grupo de empleados o por empresa.
101	Permite liquidar primas por efecto de salarios variables.
102	Permite parametrizar la base para la liquidación de cesantías.
103	Permite manejar pagos o liquidaciones por fuera de la nómina para todos los conceptos.
104	Genera liquidación de anticipos sobre cesantía según reforma laboral.
105	Genera liquidación parcial de cesantías.
106	Genera automáticamente el documento de liquidación definitiva de prestaciones
107	Permite efectuar deducciones automáticas sobre las cesantías por conceptos tales como : embargos, deuda hipotecaria, entre otros?
108	Si al aplicar las cesantías parciales a un préstamo de vivienda queda un saldo de cesantías a favor del funcionario, permite hacer la actualización en el fondo donde se encontraba inicialmente el empleado afiliado, para a su vez hacer efectivo el traslado
109	Permite administrar las cesantías congeladas y pignoradas.
110	Permite conservar y discriminar lo acumulados de prestaciones sociales incurridos por un empleado durante su permanencia en una dependencia específica, para así distribuir posteriormente la retroactividad de la misma.
111	Permite mantener históricos por empresa, por negocio, por centro de costo, por sección y por empleado de todo los pagos efectuados (ingresos laborales).
112	Permite controlar por empleado las cesantías parciales pagadas por monto y fecha de pago.
113	Permite parametrizar la base para la liquidación de intereses sobre cesantías.
114	Controla para el cálculo de intereses sobre cesantía, los retiros parciales de cesantías.
115	Permite efectuar liquidación de intereses sobre cesantías, por empleado, grupo o empresa.
116	Permite pagar la liquidación de intereses de cesantías por nómina.
117	Permite la liquidación de cesantías (empleados ley 50) para abono a los fondos de cesantías.
118	Permite manejar las diferentes causales de retiro del trabajador según las leyes vigentes.
119	Permite parametrizar la base salarial para la liquidaciones definitivas.

120	Localizacion Nicaragua: Permite manejar dos bases diferentes para la liquidación de prestaciones sociales para salarios variables. En Nicaragua existen dos bases. La primera es para el cálculo del décimo tercer mes, el salario mas alto devengado en los últimos seis meses y la segunda para el cálculo de las vacaciones, el promedio de los salarios devengados en los últimos seis meses. Esta última base también opera para el pago de la indemnización por años de servicio que se calcula un mes de salario por año trabajado en los dos primeros años, luego veinte días por los siguientes años hasta un máximo de cinco meses de salario.
121	Permite efectuar liquidaciones definitivas para uno o para un grupo de empleados.
122	Permite integrar la liquidacion definitiva con el modulo de prestamos
123	Permite llevar un histórico del personal retirado.
124	Genera documento de liquidacion de prestaciones cuando se efectuan liquidaciones definitivas.
125	Permite acumular automaticamente a los registros historicos de pago la liquidacion de prestaciones sociales definitiva, con contabilizacion automatica
126	Controla horas trabajadas por tipología de contrato en caso de liquidación definitiva del mismo ?
127	La liquidacion definitiva tiene en cuenta los periodos no laborados por el empleado.
128	Permite efectuar ajustes a las liquidaciones definitivas por información extemporánea , calcular los valores a ajustar y generar el pago correspondiente.
129	Permite efectuar simulación de liquidaciones definitivas para negociación de retiro o cambio de régimen.
130	Permite mostrar en pantalla el valor de la liquidación final de un funcionario.
131	Permite controlar la asignación o retiro de beneficios legales o extralegales de acuerdo con la causal de retiro.
132	Efectúa el cálculo en la liquidación definitiva de los días efectivamente laborados por el empleado para el reconocimiento de la bonificación por años de servicio.
133	Permite efectuar la liquidación definitiva automática de todo los conceptos de deducciones del trabajador (incluidos los embargos).
134	Permite retirar automáticamente al trabajador en todo el sistema, en caso de retiro de la empresa.
135	Permite actualizar y guardar los valores registrados en los volantes de pago por concepto de intereses de vivienda para efectos de disminuir la base de la reterfuente a la empresa.
136	Permite almacenar la información de cada embargo (Juzgado, demandante, cedula demandante, numero de oficio,)
137	Permite parametrizar los embargos por conceptos (civiles, alimentos, cooperativas)
138	Permite parametrizar los descuentos por embargos valores o porcentajes.
139	Permite descontar en los embargos civiles un salario mínimo legal vigente de la base.
140	Permite cálculo a los embargos cuando hay variación del salario mínimo legal o modificación del sueldo.
141	Permite controlar el valor máximo a descontar por concepto de embargos (civiles, alimentos, cooperativas)
142	Permite manejar toda la información legal para la liquidación de embargos judiciales.
143	Permite identificar el estado de los embargos.
144	Permite generar automáticamente el descuento por embargos a través de la nómina, primas legales, vacaciones, extralegales, cesantías, bonificaciones, retiro, etc.
145	Permite administrar el histórico de embargos del trabajador.
146	Permite controlar mas de un embargo por empleado (dejar en cola los embargos pendientes y activar automática o manualmente el embargo siguiente una vez termine de pagar el embargo activo)
147	Permita parametrizar la generación de archivos planos para el pago de los embargos existentes (Banco agrario)
148	Permite liquidar los auxilios para pago por nómina.

149	Permite liquidar y generar pago de mesadas y primas de jubilados en el proceso de nómina.
150	Permite la emisión de certificados de ingresos y retenciones clasificados según requerimientos legales.
151	Permite controles de seguridad por conceptos según usuario.
152	Permite controlar pagos y deducciones mínimos y máximos por conceptos.
153	Genera los descuentos de medicina prepagada automático y cuando el empleado toma vacaciones.
154	Permite interface con aplicación de control de viajes, para realizar el descuento por anticipos no justificados
155	Permite hacer la liquidación de bonificaciones e incentivos a los empleados, manejando diferentes formulas de cálculo, de acuerdo al tipo de empleado (Ej: Personal de ventas, gerencia, operarios, entre otros)?
156	Permite hacer la provisión mensual en forma automática de los gastos por concepto de dotación por empresa, por negocio, por centro de costo (contabilidad de empleados)?
157	Si hay error en la captura de un sueldo ya liquidado, guarda el valor errado en el histórico y adiciona el nuevo sueldo corregido aunque tenga la misma fecha?
	Contabilización
158	Contabiliza automáticamente las cuentas por pagar correspondientes a pago por conceptos de nómina (ej. salario, prestaciones, etc.) ?
159	Contabiliza automáticamente la causación de provisiones administrativas y contables (ej. prestaciones sociales, aportes parafiscales, pagos de retenciones a las entidades respectivas) ?
160	Contabiliza los reintegros hechos por el trabajador por concepto de mayores valores pagados por error?
161	Contabiliza la reversion del calculo de provisiones hecha inicialmente sobre pagos que se reintegran?
162	Permite afectar las cuentas contables relacionadas en caso que la compañía detecte errores en la información base para realizar la liquidación regular de nómina y procesos especiales.
163	Permite la parametrización de conceptos relacionados con la nómina vs la cuentas contables relacionadas.
164	Genera registro contable de la liquidación de nómina y prestaciones sociales.
165	Genera registro contable de la provisión de prestaciones sociales.
166	Permite resumir los registros (comprobantes) contables por : empresa, por negocio, por centro de costo, por empleado, por edicion etc.
167	Genera información automática para la contabilidad sobre pagos a terceros.
168	Contabiliza liquidaciones efectuadas para los procesos especiales, tales como liquidaciones definitivas, cesantías parciales, etc.
169	Permite hacer ajustes masivos retroactivos a los diferentes conceptos de pagos, ej. Cuando se presenta convenciones colectivas extemporáneas?
	Cesantias e intereses sobre cesantias
170	Permite administrar el histórico de cesantías liquidadas.
171	Permite administrar el histórico de intereses sobre cesantías liquidadas.
172	Permite hacer ajustes en forma automática de la provisión de prestaciones sociales .vs. Permite consolidarlos por empresa, por negocio, por centro de costo ?
173	Genera mensualmente reporte de provisión de prestaciones sociales por empleado, grupo de empresa o por centro de costo.
174	Calcula mensualmente los consolidados de prestaciones legales y extralegales.
175	Controla histórico de cesantías entregadas por cada Empresa y por los Fondos ?
	Seguridad Social
176	Genera autoliquidación de seguridad social cumpliendo con las normas legales de cada país y genera archivos planos según especificaciones legales

177	Permite generar con los datos de la empresa, el detalle de todos los empleados y los ingresos afectos a las entidades de seguridad social de cada país (Ej. Guatemala: I.G.S.S.) y el cálculo tanto laboral como patronal
178	Permite realizar el cobro de las incapacidades en la autoliquidación.
179	Permite generar reporte de incapacidades por trabajador.
180	Permite guardar información sobre liquidación de vacaciones, cuando estas se pagan con anterioridad a la fecha de salida para efectos de no alterar el ingreso base de cotización del mes.
181	Genera liquidación de los aportes parafiscales (ICBF, Cajas de Compensación, Sena) .
182	Permite descontar de la base para cálculo de aportes parafiscales el valor de las incapacidades pagadas ?
183	Permite generar información de los empleados (salario, etc) en medios magnéticos requerida por las distintas Cajas de Compensación, con fines estadísticos y de control?.
184	Localización Guatemala: Permite generar certificados IGSS, generando reportes con los datos generales del empleado y el Sueldo Base y Sueldo Extraordinario de los últimos tres meses. En el caso de los vendedores se toman los ingresos anteriores más comisiones de los últimos seis meses.
185	Permite generar orden de pago a terceros.
186	Permite generar los informes para los distintos fondos de pensiones, cesantías y Entidades Promotoras de Salud.
187	Permite generar medios magnéticos de las autoliquidaciones por concepto de seguridad social de cada país
188	Permite el traslado masivo de personas a otra entidad de Seguridad Social según régimen de cada país?
189	Permite manejar histórico de autoliquidaciones?
190	Permite emitir certificación de aportes por criterios de selección /Empleado/Entidad/Riesgo/Período?
191	Tiene validaciones que permitan asegurar la calidad del proceso de autoliquidación de seguridad social?
192	Si el funcionario se encuentra suspendido y percibe por esta razón menos de un salario mínimo legal durante el mes: le proyecta el descuento de Seguridad Social al salario mínimo legal?
193	Si el funcionario devenga menos de un salario mínimo legal: Le proyecta el descuento al mínimo?
194	Permite agrupar a los funcionarios pensionados para efectuarles descuento exclusivamente para fondo de salud (EPS)?
195	Permite registrar a fin de mes las novedades (ingresos y retiros) con el fin de reportarlo a la seguridad social (Ej Guatemala: I.G.S.S.)
196	Permite manejar equivalencias entre codificación interna de cargos, enfermedades y la codificación de cargos, enfermedades para el Seguro Social de cada país.
	Calculo de Retención en la Fuente
197	Permite actualizar, consultar y listar información de la tabla de retención en la fuente de acuerdo a la legislación de cada país.
198	Permite generar en cualquier momento un acumulado de los salarios devengados y de las retenciones de impuesto sobre la renta efectuados en un determinado período? Ejemplo En Guatemala: del 01 de Julio de un año al 30 de Junio del siguiente. En Colombia de enero 1 a diciembre 31
199	Localización Nicaragua: Permite realizar el cálculo de la retención para salarios variables, según ley de Nicaragua se proyecta por doce meses con base al salario promedio devengado en el tiempo laborado

200	Permite efectuar en forma automática el cálculo de la base para el porcentaje fijo de retención y procedimiento de retención parametrizando periodos (semestral, mensual o anual).
201	Permite la captura masiva de las novedades relacionadas con los certificados de vivienda, estudio y medicina prepagada, para efectos del cálculo de retención en la fuente?
202	Permite identificar el tipo de certificado (Vivienda o salud) para efectos del cálculo de retención en la fuente
203	Permite modificar a los funcionarios nuevos el sistema de descuento de retención en la fuente en el momento de efectuarse un recálculo por periodos según parametrización (semestral, mensual o anual).
204	Permite registrar los aportes voluntarios a fondos de Pensiones hechos por los empleados por fuera de nómina y los tiene en cuenta para cálculo de retención en la fuente
205	Permite registrar los aportes a Cuentas AFC (Ahorro para fomento de la construcción) hechos por los empleados por fuera de nómina y los tiene en cuenta para cálculo de retención en la fuente
206	Localización Ecuador: Permite el manejo de rubros adicionales que se deben incluir en el cálculo de impuesto a la renta, pero que no se registra en la nómina. Ejemplo: lo que se recibe en especie como ayuda escolar, obsequios, comisariato, ayuda educacional, etc.
207	Localización Mexico: Permite realizar ajuste de impuesto anual LISR, para trabajadores que laboraron año completo,
	Reportes
208	Permite la generación de reportes que soportan la liquidación de nómina: planilla de pagos, planilla de consignaciones, planilla de aportes de seguridad social, comprobante de contabilización de nómina, informes acumulados año-mes y de movimiento de nómina, reporte de aportes parafiscales, Ejecución de salarios (N18)
	Cierre de Fin de año
209	Permite incluir movimiento adicional a fin de año
210	Permite capturar, liquidar y contabilizar el movimiento adicional.
211	Permite calcular automáticamente los pasivos laborales a cierre de fin de año tales como: cesantías, intereses, vacaciones legales y extralegales, otros pasivos como: plan vacaciones, préstamos
212	Permite el registro de los valores periódicos de cálculos actuariales que servirán para calcular las prestaciones sociales en cuanto a Jubilaciones y auxilios de defunciones de acuerdo a la legislación de cada país. Por empresa, negocio y centro de costo.
213	Permite manejar medios magnéticos para administración de impuestos
214	Permite generar cuadro de apropiación de cesantías
215	Permite generar anexos de nómina (Pagos de ingresos, deducciones de retención en la fuente, seguridad social etc), para las entidades reguladoras como lo exige la legislación de cada país Ej. DIAN en Colombia, Ministerio de Trabajo en Guatemala Etc.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

Formato de evaluacion de requerimientos - SII

GRUPO	Aplica para todos los módulos
PROCESO	Requerimientos Generales
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Integración
1	Permite la integridad de la informacion mediante la utilizacion de bases de datos únicas para cuentas, clientes, proveedores, materiales, servicios etc
2	Permite el ingreso de la informacion una sola vez, afectando todos los procesos relacionados. Explique las excepciones.
3	Permite Integrarse con el módulo de Recursos Humanos de People Soft.
4	Explique el modo de integración entre el módulo base de ERP y las verticales o productos que ofrece para soportar las funcionalidades
	Comunicaciones
5	Permite la comunicación con clientes y proveedores via internet. Explique la herramienta
6	Permite ingresar la información referente a procesos de backoffice via internet
7	Permite la consulta de la misma información por varias personas en forma simultánea (concurencia)
8	Permite obtener tiempos de respuesta adecuados en procesos en linea y batch.
	Ayuda en línea
9	Posee varios niveles de ayuda y documentacion en línea: a nivel de campo, a nivel de pantalla, a nivel general?
	Interfase Usuario
10	Soporta diferentes plataformas de presentacion (Web browser, MS Windows, Mobile Devices)
11	Permite personalizacion de menus y acceso rápido a opciones y otras aplicaciones
12	Permite una presentacion amigable, con consultas drill down
13	Permite la personalizacion de pantallas y mensajes en diferentes idiomas (español, inglés, portugués)
14	Permite la configuración de mensajes inteligentes y el envio automático a través del correo Exchange
	Flexibilidad
15	El sistema es parametrizable y adaptable a cambios en los procesos, sin mayores modificaciones en su configuración?
	Automatización de Procesos (Workflow)
16	Permite definir nuevos ó modificar los actuales enrutamientos de procesos
17	Permite notificación automática (avisos, alarmas) de situaciones definidas por los usuarios ? Especifique los esquemas de correo electronico que soporta y las interfaces entre el aplicativo y el servidor de correo electronico (API etc)

Nivel de cumplimiento: 3=Caracteristica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	Aplica para todos los módulos
PROCESO	Requerimientos Generales - Administrativos
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Multicompañía
1	Permite el manejo de la estructura administrativa con diferentes niveles de jerarquia (pais, regiones,sociedad, negocio, centros de costo) para ser utilizada en todos los módulos

	Multimoneda
2	Permite el manejo de diferentes tablas de tasas de cambio (ej. diaria, mensual, promedio, de cierre, históricas, proyectadas, tasas representativas)
3	Provee conversión automática de valores en monedas diferentes según tipo de tasa de cambio de la fecha de la transacción.
	Calendario
4	Permite definir por país el calendario con los días hábiles para que éstos sean usados en los módulos necesarios (compras y/o pedidos)
	Centro de Servicios compartidos
5	Permite manejar el concepto de centro de servicios compartidos. Explique la estructura
6	Maneja soluciones centralizadas con acceso universal. Explique sistema.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	Aplica para todos los módulos
PROCESO	Requerimientos Generales - Información
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Inteligencia de Negocios
1	Ofrece herramientas para generar Reportes Ejecutivos, en cada modulo (financieros, comerciales, logistica, produccion, recursos humanos? Especifique las herramientas
2	Ofrece herramientas para OLAP (Procesamiento Analítico OnLine), integrando datos financieros y operacionales?
3	Permite presentar reportes gráficos (histograma, pie, tridimensionales)?
	Informes y/o reportes
4	Permite manejar en cada uno de los módulos un generador de reportes para el diseño de los informes por parte del usuario
5	Permite exportar los informes a otras herramientas
6	Entrega relación de todos los reportes del sistema, su objetivo y contenido
7	Tiene opciones de salida de los reportes por pantalla, impresora, e-mail etc.
8	Permite programar la generación de reportes o grupos de reportes automáticamente en un horario establecido
	Documentación
9	Permite la administración de archivos digitalizados de documentación (planos, fichas técnicas) asociados a las operaciones y los objetos
10	Permite la administración de la documentación con base en normas ISO
11	Permite llevar registro de resultados de auditorias internas de calidad, agrupación de causas de no conformidades por procesos, áreas, jefes, equipos y registro de los certificados de calidad por equipo, orden, periodo
	Información histórica
12	Permite en la implementación el cargue de información histórica (3 años) de datos comerciales y financieros que permitan realizar análisis de tendencias

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	Aplica para todos los módulos
PROCESO	Requerimientos Generales - Seguridad y control
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Seguridad

1	Permite la definición de perfiles de seguridad para facilitar la asignación/exclusión de permisos a grupos de usuarios
2	Controla el acceso al usuarios dependiendo del estado (ej. activo, suspendido, vencido) integrado con la tabla de terceros (empleados, contratistas)
3	Permite restringir el acceso a la aplicación, mediante combinación de diferentes niveles de autorización: por módulo, menú, tipo de transacción, campo, tabla, y modos de acceso (adición, modificación, consulta, eliminación)
4	Permite el manejo de niveles de autorización con base en montos y niveles de cargos para transacciones especiales como descuentos, ampliaciones de cupo, ampliaciones de plazo, ajustes, cruces entre cuentas de clientes, recibos de caja, diferencias entre factura y orden de compra, etc. Generando informes resumen a alta gerencia y Auditoría
5	Permite generar informes resumen a alta gerencia y auditoría de las transacciones especiales que requirieron autorización
6	Permite dejar backup (registro de auditoría) de los archivos que se generan para ser enviados por gerencia electrónica, con el fin de permitir validaciones posteriores con los archivos transmitidos
7	Permite al usuario especificar los objetos y las acciones sobre los cuales desea que se lleven registros de auditoría (logs).
8	Permite generar, almacenar y consultar registros de auditoria con la información que se requiera
9	Ofrece herramientas de auditoría que permitan la selección de transacciones a revisar con base en parámetros (los 10 mayores registros, los 10 menores, aleatorios)
10	Cuenta con herramientas para la generacion y administracion de perfiles para un número masivo de usuarios. Explique
11	Permite cargue de perfiles (desde planos). Maneja perfiles estándares como base, para su posterior modificación.
12	Ofrece mecanismos de seguridad como certificados digitales, encriptación de datos ? Explique opciones disponibles

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	Aplica para todos los módulos
PROCESO	Requerimientos Generales - Sistemas
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Interfases
1	Permite interfaces de datos mediante archivos (planos, SV, XML) o sistemas de integracion de aplicaciones (IAS) con software de terceros. Con validacion de datos.
	Intercambio electrónico de datos
2	Soporta envío o recepción de archivos formato EDI? Especifique el tipo de formato EDI
3	Soporta envio o recepcion de archivos formato XML
	Mecanismos de Actualización
4	Posee herramientas para soportar la migración de versiones, tanto en datos como en programas ? Explique cuales.
	Sistemas
5	Permite adicionar funcionalidades propias de la empresa (desarrollos de sistemas) que no afecten la versión estandar ni la actualización de versiones, por ejemplo cotizaciones, administración de numeración de loterías. Cómo es el concepto y manejo
6	Permite generar informes de los parámetros del sistema
	Jobs

7	El sistema debe permitir programar tareas (ejecución de programas no solo reportes) con los parametros definidos por los usuarios y a la hora que el usuario programe
	Ejecución de Programas
8	Permite ejecutar más de un programa al tiempo Ej. Estando en toma de pedido, se puede ejecutar toma de orden de compra.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	General
PROCESO	Financiero
Nro	Requerimiento Criticos del Negocio
	Cuentas por cobrar
1	Permite la administración corporativa de los clientes y la cartera en cuanto a códigos de cliente, asignación de cupos de crédito, aprobación de pedidos y consolidación de información; manejando parametros flexibles por país, empresa, negocio, cliente, producto.
2	Permite administrar la aplicación de los recaudos por documento con diferentes conceptos, con afectación inmediata de la cartera y el registro contable automático. Por ejemplo: valor base del documento, descuentos, retenciones e impuestos, comisiones, aprovechamientos.
3	Permite el manejo de recaudo automático a partir de la gerencia electrónica suministrada por las entidades bancarias con las que se tienen acuerdos. Debe generar automáticamente, a partir del extracto electrónico, el recibo de caja y la aplicación de los abonos, utilizando la información suministrada electrónicamente por la entidad como código del cliente, número del documento, valor, fecha
4	Permite la administración de las cuentas por cobrar correspondientes a empresas asociadas de la Organización, registrando automáticamente, al ingreso de los documentos a la cartera, la cuenta por pagar en la contabilidad de la otra empresa.
	Cuentas por pagar
5	Permite el cruce automático de la factura del proveedor con el pedido y la entrada de mercancía o aceptación del servicio, verificando precios., para autorizar el pago
6	Permite la contabilización automática en el momento del registro de la factura, incluyendo los impuestos vigentes en cada país (nacionales y municipales)
7	Permite la Generación de plan de pagos con base en criterios de selección y con cálculo de descuentos pronto pago (tasas efectivas)
8	Permite el manejo de pagos electrónicos a los proveedores
9	Permite el Manejo de pagos parciales, controlando en cada operación las condiciones de pago pactadas inicialmente.
	Tesorería
10	Permite el manejo de jerarquías de conceptos para la definición de la estructura del flujo de caja (Ej: Nivel 1: Ingresos, Nivel 2: ingresos operacionales, Nivel 3: recaudos, Nivel 4: recaudos nacionales)
11	Permite la generación del Flujo de caja proyectado en línea con base en cuentas por cobrar, cuentas por pagar y compromisos de tesorería, en cualquier periodo de tiempo, comparando proyección versus presupuesto
12	Permite la consolidación de flujo de caja histórico con manejo de jerarquías, con eliminación de transacciones entre negocios y asociadas, comparando ejecución versus presupuesto
13	Permite el registro y control de la deuda activa y pasiva con información como clase de pasivo financiero, entidad, número de documento, fecha, tasa de interés, etc
14	Permite la generación automática de plan de pago para obligaciones producto de financiación o préstamos por capital de trabajo, generando automáticamente la liquidación y la orden de pago de acuerdo con el medio de pago: cheque, transferencia o débito en cuenta

15	Permite el Ingreso automático de los extractos diarios de las entidades bancarias con contabilización automática de los movimientos (notas bancarias, cheques devueltos etc)
16	Permite la administración sobre los saldos diarios en línea por empresa, país, región, consolidado, con el fin de manejar el floting y realizar el análisis de la liquidez para disposición pasiva o activa de los mismos.
17	Permite contar con un módulo para el registro y control de préstamos intercompañías y préstamos entre negocios internos de una misma empresa, con el control de la cuenta por pagar, la cuenta por cobrar y con generación de intereses para fines administrativos
18	Permite el registro y seguimiento de las cartas de crédito desde la solicitud, aprobación, utilizaciones y cancelaciones.
	Proyecciones y presupuestos
19	Permite el manejo de presupuestos a nivel de items, conformados por una agrupación de cuentas del plan de cuentas contables . (Definición del presupuesto a un nivel superior de cuenta contable)
20	Permite el manejo de presupuestos de gastos, recaudos, inventarios, activos fijos, flujo de caja, salarios, ventas, muestras (en unidades), usándolos para validar la ajecución de las operaciones en la fuente
21	Permite la opción de enviar información a un sistema externo de elaboración de presupuestos con información de gastos, recaudos, inventarios, activos fijos, obligaciones, impuestos, estados financieros
22	Permite el cargue automático de los presupuestos desde un sistema externo con distribución a los diferentes módulos según el concepto (gastos, recaudos, inventarios, activos fijos, flujo de caja, salarios, ventas, muestras . Con el cargue de presupuestos en dos monedas: local y dólares (no hacer conversiones)
	Inversiones y Proyectos
23	Permite el registro y control de las inversiones de carácter permanente con evaluación de rentabilidad,
24	Permite el control de la ejecución de proyectos con comparativo del ejecutado vs presupuesto en cada una de las fases, tomando información de los distintos módulos para el seguimiento
25	Permite la Evaluación de los riesgos de deuda y riesgos de capital en diferentes horizontes de tiempo
	Contabilidad
26	Permite el manejo de la estructura administrativa con mínimo 7 niveles de jerarquía (pais, sector, empresa, negocio, centro de costos, ciudad, línea de venta)
27	Permite el manejo de plan de cuentas asociado a una sociedad o a un grupo de sociedades, con atributos a nivel de cuentas
28	Permite la contabilización automática (sin intervención del usuario) de cada una de las transacciones en los módulos origen (cuentas por pagar, cuentas por cobrar, activos fijos, tesorería, nómina, activos fijos, etc), localizada por país. Ej: En Colombia, codificación de las facturas de proveedores con base en condiciones tributarias de la empresa (gran contribuyente, régimen común), las condiciones tributarias del proveedor (autoretenedor, asociado, retenedor de ica), tipo de compra (materia prima, servicios, honorarios, suministros), tipo de centro de costos que compra (administrativo, de ventas, de producción), producto que se adquiere (papel, planchas, etc) y del municipio donde se realiza la transacción (Cali, Yumbo)
29	Permite el Manejo de tablas de terceros corporativas con señales tributarias por pais y ciudad para todos los tipos de tercero, con administración centralizada
30	Permite el Registro simultáneo de las operaciones para fines fiscales y para fines internos de tipo administrativo .
31	Permite el manejo de balances por negocio en moneda local y en dólares
32	Permite el manejo de P&G por diferentes criterios (empresa, negocio, centro de costos, línea de venta, ciudad, producto)

	Costos
33	Permite el Manejo de tablas de distribución para asignar gastos a centros de costos con base en indicadores (horas, número de personas, porcentajes)
34	Permite el manejo de costos por actividad (Ej: Manejo del Costo de servir al cliente, mercaderistas, transporte, fletes)
	Activos fijos
35	Permite el registro y control de los activos fijos con contabilización automática de costo, depreciación y ajustes por inflación, localizados por país
36	Permite el manejo de la información de los activos a costo histórico en dólares con metodología US GAAP y cálculo de la depreciación.
37	Permite el Registro de los avalúos técnicos con el modelo seleccionado y con el registro contable automático
	Consolidación
38	Permite clasificar las empresas de la Organización con base en atributos que permitan determinar su vinculación con las demás empresas (asociada, vinculada, correlacionada) y la jerarquía para la consolidación
39	Permite el Manejo de las consolidación de las empresas de la Organización con base en el orden de las jerarquías establecidas (subconsolidados). Ej: consolidar empresa 1 y 2, posteriormente consolidar este resultado con las empresas 3 y 4, y así sucesivamente
40	Permite la Generación de estados financieros en dólares con metodología de re-expresión US-GAAP
41	Permite la Identificación y eliminación automática de partidas recíprocas entre empresas con base en los parámetros de clase de empresa (asociada, vinculada, correlacionada)
	Gestión de viajes
42	Permite el Registro y control de solicitudes de Viaje por modalidad (aéreo, terrestre) con tiquetes, hoteles permitidos y anticipos, con validación de las políticas internas de viajes y generando el registro contable
43	Permite el registro y contabilización automática y en línea de la legalización de gastos de viaje con sus respectivos documentos soporte
	Impuestos
44	Está localizado en los países que se mencionan más adelante. La localización incluye los requerimientos de impuestos (nacionales y municipales), las exigencias fiscales de control (Ej: control de numeración de los formatos de facturas, número físico del formato igual al generado por el sistema) y requerimientos especiales por prácticas del país (Ej Cartera documentada en Chile y Perú)
	Localización Colombia
	Localización Argentina
	Localización Chile
	Localización Ecuador
	Localización Venezuela
	Localización España
	Localización Guatemala
	Localización Costa Rica
	Localización El Salvador
	Localización Panamá
	Localización México
	Localización Rep. Dominicana
	Localización USA y Puerto Rico
	Localización Perú
	Localización Nicaragua
	Localización Brasil

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	RECURSOS HUMANOS
PROCESO	REQUERIMIENTOS PRINCIPALES RECURSOS HUMANOS
Nro	REQUERIMIENTO
	SELECCION
1	Permite planear y proyectar requerimientos de personal
2	Permite manejar banco de hojas de vida
3	Permite administrar requisiciones
4	Permite diseño de perfiles de cargos basados en metodología de competencias
5	Permite la generación de cartas estandar de respuesta a candidatos
6	Maneja procesos de contratación bajo diferentes modalidades (Temporal, fijo)
7	Permite administrar y calificar pruebas psicologicas, tecnicas y control de entrevistas necesarias
	DESARROLLO Y CAPACITACION
8	Permite la definición de perfiles, descripción y valoración de cargos con base en competencias
9	Permite administrar las evaluaciones para el desarrollo
10	Permite la administración plan carrera y sucesión por Empleado
11	Permite administrar el proceso de capacitación (cursos, inscripciones, cancelaciones, instructores)
12	Permite administrar programas de bienestar (Ej. Torneos deportivos, fiesta empleados y familiares)
13	Clima Laboral: aplicación, informes, histórico de resultados
14	Permite maneja herramientas para realizar encuestas de clima laboral, informes, historicos de resultados (Ej Colombia: Clima laboral, liderazgo y principios generales de la organización)
	ADMINISTRACION DE SALARIOS
15	Permite la administración de compensación básica y variable
16	Permite administrar sistemas de compensación por EVA.
17	Permite elaborar encuestas, curvas y simulaciones salariales. Comparativos con medianas del mercado
18	Permite administrar sistema de valoración de cargos
19	Permite la integración de procesos de evaluación, desempeño, potencial y compensación.
20	Permite manejar sistema de presupuestacion integrado, por pais, por empresa, por negocio, por centro de costo, por seccion , por edicion.
21	Permite administrar los presupuestos de salario: elaboración, seguimiento y comparativo con lo ejecutado
	ADMINISTRACION DE PERSONAL
22	Permite administrar la información general y familiar del empleado: histórico de todos los cambios realizados, durante su trayectoria laboral en la organización
23	Permite administrar empleados con contrato temporal.
24	Permite la administracion de ausentismos (Vacaciones, Incapacidades, Licencias, Permisos, otros)
25	Permite la generacion automatica de constancias laborales
26	Permite administrar el suministro de uniformes y vestidos de labor
27	Permite el manejo de traslados entre empresas del grupo
28	Permite manejar niveles de autorización por transacción
29	Permite administrar novedades para la Seguridad Social (traslados de EPS, fondos de pension etc)
30	Permite la administración de embargos, demandas y asuntos de orden judicial
31	Permite definir y Administrar planes de servicios y beneficios para los empleados

32	Permite parametrizar y administrar prestaciones extralegales (auxilios,primas, bonos etc)
	PRESTAMOS
33	Permite parametrizar diferentes tipos de prestamos e intereses (Vivienda, droga, especiales etc)
34	Permite realizar analisis de capacidad de endeudamiento por empleado
35	Permite el manejo de cuotas y pagos adicionales
36	Permite manejar diferentes tipos de frecuencia de la deducción automatica de prestamos (quincenal, mensual, semanal)
37	Permite la refinanciación de prestamos
38	Permite manejar distintos planes de pago: cuotas fijas, variables, especiales, etc.
39	Permite la impresión del extracto de cuenta por empleado, reportes de control y estadísticos sobre el movimiento y saldo de prestamos.
40	Permite realizar la liquidación automática de cesantías para abonar a préstamos de vivienda
41	Permite estimar flujo de caja por abonos a préstamos
	SALUD Y SEGURIDAD
42	Permite la administración de ausencias por accidente de trabajo, licencias de maternidad, enfermedad general y enfermedad profesional.
43	Permite el registro y seguimiento a los programas de salud ocupacional y panorama de riesgos
44	Permite administrar diferentes planes de medicina prepagada
	NOMINA
45	Permite la administración de novedades: captura en batch, medios magnéticos y descentralizada
46	Permite la administración y liquidación de horas extras, recargos y permisos
47	Permite la administración de cesantías
	LIQUIDACION DE NOMINA
	Localización de la nomina en:COLOMBIA
	Localización de la nomina en:ESPAÑA
	Localización de la nomina en:U.S.A.
	Localización de la nomina en:PUERTO RICO
	Localización de la nomina en:R. DOMINICANA
	Localización de la nomina en:MEXICO
	Localización de la nomina en:GUATEMALA
	Localización de la nomina en:NICARAGUA
	Localización de la nomina en:EL SALVADOR
	Localización de la nomina en:COSTA RICA
	Localización de la nomina en:PANAMA
	Localización de la nomina en:VENEZUELA
	Localización de la nomina en:ECUADOR
	Localización de la nomina en:BRASIL
	Localización de la nomina en:PERU
	Localización de la nomina en:CHILE
	Localización de la nomina en:ARGENTINA
	Localización de la nomina en:HONDURAS
	Permite manejar diferentes formas de pago: consignación, cheque, efectivo, gerencia electrónica
48	Permite priorizar los conceptos a deducir a un colaborador y controlar el porcentaje máximo a deducir del salario por empleado
49	Permite liquidar nómina por empleado, grupo de personas o por empresa
50	Permite generar automáticamente la contabilización de los pagos, provisiones de prestaciones por concepto, negocio y empresa

51	Permite el manejo de retención en la fuente, permite la administración de aportes para disminución de la retención y permite ajustes automáticos de prestaciones cuando hay cambio de sueldo retroactivo
52	Permite parametrizar la liquidación de primas extralegales
53	Permite la administración de pago de jubilados
54	Permite parametrizar la contabilización automática de los conceptos de pagos y deducciones
55	Permite la Impresión de reportes de gestión y legales
56	Manejo de Cierre Fin de año: Causación de prestaciones sociales, cálculo automático de los pasivos laborales a cierre de fin de año tales como: cesantías, intereses, vacaciones legales y extralegales, otros pasivos como: plan vacaciones, préstamos.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	Logística
PROCESO	Servicio al Cliente y Procesamiento de Pedidos
Nro	Requerimiento Críticos del Negocio
	Política de Servicio al Cliente
1	Permite programar paramétricamente en el sistema, la Política de Servicio por Cliente y Producto ?
	Manejo de pedidos
2	Maneja el ingreso de pedidos, de forma rápida, ofreciendo estadísticas de seguimiento en tiempos por pedido y costos logísticos de colocación ?
	Manejo de Importaciones y Exportaciones
3	Permite manejar los procesos de Importación y exportación de bienes y materias primas ?
	Gerencia del cliente
4	Maneja Gerencia de clientes y admite la administración del servicio por segmentación ?
5	Permite la Captura de Devoluciones y Reclamos o quejas (usando Workflow) y mantener en línea las normas y políticas relacionadas, así como clasificar y enviar la necesidad o reclamo recibido y el plan de acción a las áreas involucradas para su revisión y
6	Permite la trazabilidad de los reclamos y devoluciones del cliente, para todos los movimientos que se han hecho y de las acciones correctivas que se han llevado a cabo.?
7	Permite a través de definiciones de parámetros de servicio al cliente, censar inconsistencias en el servicio y ser proactivo para sugerir soluciones?
	Gerencia de Inventarios
	Pronóstico de la Demanda
8	Maneja modelos estadísticos para pronósticos de demanda y permite la corrección de pronósticos mediante captura de la demanda real ? (de arriba abajo y de abajo a arriba, Promedios Móviles, calendario de eventos, incorporación de indicadores macro-económicos e industriales, responsabilidad individual por exactitud del pronóstico, suavizamiento estacional, modelaje del mejor ajuste)
	Planeación del Inventario

9	Permite determinar los inventarios de seguridad según las variaciones del pronóstico y las variaciones en cant sol vrs cant ped y fecha sol vrs fecha rec además de permitir su manejo por escalas (unidades, paquetes, cajas, estibas, cajas, contenedores, ...) ?
---	---

Modelos de Abastecimiento

10	Maneja modelos de EOQ con todos los parametros variables ? (calculos de cantidades optimas de reposición (Efficient order quantity) por SKU)
----	--

Administración de Inventarios

11	Tiene herramientas para la medición del "fill rate" optimo (optimal service planner) por SKU . Conjuga el CMI y C. Oportunidad). Calculo automatico de niveles de servicio optimos por SKU y otros algoritmos de optimización por objetivos (semaforos por exceso y defecto y rotación) ?.
----	---

12	Permite el manejo de Inventario en demostración, reservas, de terceros, en consignación tanto de Mcia Nacional como de Importación (en Zonas Francas o Depositos Aduaneros) (Estados especiales) ?
----	--

13	Permite un 100% de visibilidad del inventario en tiempo real a nivel global, regional, por deposito y por posición y además permite la clasificación ABC del Inventario de acuerdo a (rentabilidad, rotación, volumen, peso, frecuencia) y el manejo y control de productos con seriales y con dias de garantía ?
----	--

Parametros de Inventarios

14	Permite el manejo de variables definidas por la Gerencia Logistica (con acceso restringido) para control de inventarios (políticas de inventario por producto, línea o división) como puntos rodantes de reorden, stocks de seguridad, periodos de revisión ajuste de EOQs ?
----	--

Abastecimiento

Manejo de Productos

15	Permite el manejo de la relacion producto - proveedor para listas de precios y especificacion de cotizaciones ?
----	---

Certificación y Evaluación de Proveedores

16	Permite hacer Gerencia de Proveedores en cuanto a condiciones de compra, contactos de importancia, teléfonos, direcciones, correo electrónicos, hábitos de servicio, y datos específicos que permitan cambios en el nivel del servicio en la persona que atiend
----	---

17	Permite evaluar y certificar proveedores por diferentes criterios (Calificaciones de desempeño, calidad, precio, cumplimiento, servicio, Condiciones de Pago) ?
----	---

Administración de Negociaciones

18	Permite diseñar las diferentes formas de contrato o acuerdos para prestación de un servicio,adquisicion de un bien o ejecución de una obra y manejo de proyectos tanto a nivel Nacional como en el exterior manejando todos sus estados de un contrato (en cont
----	---

19	Tiene el manejo de licitaciones con : Requerimientos, seguimiento, duración, vencimiento de términos, características de los productos a contratar, Historia de Licitaciones Previas, todo bajo un modelo de Work Flow. ?
----	---

20	Permite manejar cotizaciones, tener control de vencimientos y hacer comparacion de las cotizaciones basandose en el precio u otros criterios, a valor presente en moneda nacional y dolares ?
21	Permite manejar ordenes de compra globales con entregas parciales controlando excesos por producto con base en parámetros de porcentajes de exceso ? (Blanked Orders)
PROCESAMIENTO DE ORDENES	
Reabastecimiento Manual	
22	Permite el ingreso de multiples requisiciones (solicitudes de compra), que luego se convertiran en ordenes de compra, afectando automáticamente el presupuesto de compras cuando se coloca un requerimiento (Ppto Asignado), cuando se aprueba (Ppto Aprobado)
23	Permite manejar anticipos tanto en moneda nacional como extranjera ?, Incluso desde el 100% del total de la Orden (pagos anticipados) y maneja ordenes de compra en moneda local, extranjera y en moneda extranjera pero pagando en moneda local ?
24	Tiene en cuenta parametros de Rotación de Inventarios, Cumplimiento en Ventas, Cupo de Presupuestos, Cargo del Autorizador y Concepto de compra, para permitir o no la aprobación de la Orden ?
25	Permite la posibilidad de cargar o distribuir la imputación contable de una de una orden de compra total a uno o varios centros de costo por % de distribución ?
Reabastecimiento Automatico	
26	Genera automaticamente Requerimientos de Compra con las cantidades a comprar de acuerdo con los niveles actuales, consumos, pronosticos de venta y cantidades en transito, manejo de eventos (ferias, licitaciones, promociones) ? (Su Aprobación podría ser Manual o También automática)
Ordenes Importadas	
27	Permite manejar Ordenes Importadas teniendo en cuenta aranceles, fletes, agentes aduaneros, transportadores, costos de nacionalización, Terminos de Incoterm, costo del inventario en transito y demas temas relacionados con el proceso de Importación ?
Almacenamiento y Centros de Distribución	
Generales de Operación	
28	Permite administrar efectivamente los recursos humanos, físicos de apoyo a las actividades, manejo de tiempos por actividad y recursos para planear el trabajo de acuerdo a los volúmenes pronosticados como también de los productos que se manejan ? (WMS)
29	Permite el manejo de códigos de barras para productos, unidades de empaque, ubicaciones ... ?
30	Permite el manejo de diferentes tipos de bodegas: virtuales, físicas, salas de exhibicion, consignacion a clientes y en demostracion ?
Recepción	
31	Permite manejar devoluciones, programación de recepciones y conocer un pronóstico de la ocupación de las ubicaciones del centro de distribución con base en las toneladas ó unidad de empaque de recibo pronosticadas para un período determinado ?

32	Permite manejar diferentes bodegas a nivel físico y contable que se puedan consolidar como un solo centro de almacenamiento ?
33	Permite parametrizar los productos que por sus características puedan almacenarse en determinadas bodegas y controlar sus excepciones ?
Ubicación	
34	Permite parametrizar la bodega por ubicaciones y conocer los sitios de almacenamiento por configuración de tipo de estantería y dimensiones ?
35	Sugiere el sitio donde se debe ubicar la mercancía de acuerdo a la cantidad (Cajas-estibas-unidades) rotación, peso y a la especificación de la ubicación (largo, alto, profundo) ?
36	Maneja la funcionalidad para realizar movimientos de la mercancía en las diferentes ubicaciones y bodegas controlando el inventario en tránsito mientras este se mueve ?
37	Permite el resurtido ó picking con base en parámetros de rotación histórica, tipos de estantería, temporada/estacionario, unidades x ubicación, requerimientos de facturación ?
38	Permite la Compactación de Bodega ?
Separación	
39	Permite la recolección de mercancía por ruta crítica y maneja las Políticas de Manejo de inventarios (FIFO,LIFO) de la mercancía a separar con fechas de vencimiento?
40	Controla con autorización el despacho artículos controlados (plan vallejo, químicos) ? (restricciones aduaneras)
41	Permite parametrizar estrategia para escoger ubicación de donde separar: Bancos completos en almacenamiento, Cajas completas en picking y Unidades sueltas ó saldos en el área para tal fin y con base en ello asignar los recursos (Operarios, Montacarga, Gato hidráulico, Estiba) ?
42	Permite planear la separación de pedidos por tipo de pedido (urgentes, normales), por vencimiento en fecha pactada con el cliente, por valor ?
43	Permite el manejo ABC para clasificación de clientes en los procesos de separación y despacho ?
Empaque	
44	Sugiere el número de cajas y el tipo de cajas para utilizar en el empaque, de acuerdo con el peso y el volumen de cada producto del sistema ?
45	Permite empaque a través de radiofrecuencia y flexibilidad en digitación ?
Despacho	
46	Permite controlar la capacidad de los diferentes recursos (peso y volumen, destino) y medios de transporte para optimizar el despacho?
47	Maneja el cross - docking tanto para clientes como interno y permite definir por bodega que productos pueden ser despachados o no desde cada una de ellas y maneja consolidación de despachos ?
48	Dispone de opciones para gerencia de clientes en despacho y tiene herramientas de cálculo de lead times con entregas reales de proveedores y separando entregas urgentes de normales ?
49	Permite el cálculo de frecuencias de despacho para ayudar a minimizar los costos de aprovisionamiento?
Devoluciones	

50	Permite administrar y controlar la clasificación del inventario devuelto: Disponible, Averías, Descontinuado, Transito, Usando incluso tecnologías de radiofrecuencia ?.
Inventarios Físicos	
51	Permite hacer inventarios físicos parciales y permanentes, imprimiendo en las listas de recolección los saldos que deben quedar en el área en la que se está recogiendo, con el fin que sean validados por el operario recolector.
Transporte y Distribución	
Administración de despachos y Planeación de Cargues	
52	Hace planeacion y secuencia de cargues automatico, optimizando los diferentes modos de transporte dependiendo de la región de destino ? (restricciones de países o de medios de transporte)
53	Permite la consolidación de carga automatizada para producto terminado y Materia Prima entre múltiples empresas y en cualquier tipo de transporte (marítimo, terrestre aéreo)?
Gerencia de Proveedores	
54	Registra el desempeño de terceros ? (manejo de restricciones de cumplimiento, sanciones, llegadas tarde, administración de tarifas corporativas.....)
55	Permite la Gerencia de Proveedores de transporte ? (contratos, fechas de pago, tarifas, costos,.....)
Programación de rutas	
56	Considera en la programación de rutas destinos, tiempos de entrega, ventanas de entrega, y restricciones ?
57	Maneja un maestro de direcciones y permite la clasificación por secuencia ? (Permitiendo el Mapeo de rutas, con manejo de zonas y microzonas)
Generalidades	
58	Administración de Fletes y Tarifas de transportadores por destino, por proveedor, por caja, por kilo o por rango de kilos, por tiempo de entrega, por kilometraje?
PROCES Indicadores	
O	
59	Tiene Indicadores para todos los procesos de la Cadena Logística, Financieros - de Costo de los Recursos; de productividad - de eficiencia en el uso de los recursos; de tiempo - de velocidad del proceso; de calidad: de errores en el proceso.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	PRODUCCION
PROCESO	REQUERIMIENTOS PRINCIPALES PRODUCCION
Nro	REQUERIMIENTO
PLANEACION DE PRODUCCION	
1	Permite asignar al producto en cada proceso el tipo de trabajo (agrupacion de estandares de produccion de una maquina (tiempo de alistamiento, velocidad o rendimiento, desperdicio alistamiento y proceso)) para la maquina o grupo de maquinas donde estan definidos los estandares de alistamiento o setup, rendimiento y desperdicio por cantidad a producir Ej. Una maquina impresora puedo imprimir a varios colores y con diferentes características. Por cada color se tienen alistamientos diferentes, para no asignar todas estas variables a un producto, se asigna estas características a un tipo de trabajo y este se asigna al producto .

2	Permite manejar costeo directo (Costos directos de producir, mano de obra, energia, suministros)
3	Permite manejar costeo por absorcion (variables indirectos, supervisores, recuperacion de venta, arrendamiento, mantenimiento)
4	Permite manejar costeo abc
5	Permite el manejo de estrategias de planeación make to stock
6	Permite el manejo de estrategias de planeación assembler to order con personalizacion por especificaciones del cliente
7	Permite el manejo de estrategias de planeación make to order con personalizacion por especificaciones del cliente
8	El plan maestro de producción (PMP) permite calcularse contemplando : Políticas de inventario, predicciones o pronósticos, pedidos colocados, capacidad de producción, saldos actuales de inventarios y ordenes vigentes por cumplir. Debe permitir considerar como opción en lugar de pronósticos, tamaños de Buffer predefinidos (KAMBAN(buffer):Genera orden de prouddcion por reposicion).
9	La explosión de materiales permite considerar para su calculo el PMP generado, Políticas de inventario de materia prima o buffers, Ordenes de compra en tránsito, Diferentes estados de inventario de materia prima y semiprocesados (disponible por bodegas, en tránsito, en consignación, en zona franca, en zona aduanera, etc), Lead time de proveedores, especificaciones de materia prima por proveedor. Los datos básicos de la explosión deben ser generados con base en el arbol de estructura de productos y la lista de materiales.
10	Permite generar y liberar las Ordenes de producción de acuerdo al PMP.
11	Permite el manejo de sistemas de planeación pull
12	Permite el manejo de sistemas de planeación push
13	Permite el manejo de sistemas de planeación toc
14	Permite la programación finita de producción con restricciones que pueda optimizar (seleccion de mejores trabajos, mejores secuencias,secuencias definidas por maquina y negocio, esto para mejorar los tiempos de alistamiento) y balancear las plantas de acuerdo a reglas establecidas (ej. Por fecha de entrega del producto, por colores, por tintas) por cada negocio -máquina, permitiendo escoger en cada etapa del proceso la maquina que tenga mayor capacidad disponible.
	FABRICACION
15	Permite manejar y administrar Inventarios de materiales y semiprocesados por orden de producción en la planta.
16	Permite manejar y administrar inventarios en talleres externos.
17	Permite valorizar el inventario en proceso por métodos diferentes, como costo promedio de inventario para los materiales y para el trabajo costeo directo, absorción, etc.
18	Permite la asignación a la orden de producción de los materiales y/o semiprocesados consumidos por proceso.
19	Permite la asignación por orden de producción / producto / proceso / maquina de los tiempos gastados por operación y desperdicios generados.
20	Maneja interfase con sistemas externos de recolección de información en forma automática (PLC's) o informes manuales de la actividad en la planta. (Informe de Industria)
21	Permite capturas automática o manual de variables de proceso (ej. Temperatura, estiramiento, brillo, opacidad , peso) con alertas de variaciones a las acordadas en la ficha de proceso del cliente. Permitiendo realizar pruebas y registro para elaborar certificados de calidad y seguimiento (control estadístico de proceso)
22	Permite hacer trazabilidad por orden / lote / rollo de producto con utilización de código de barras
	PROCESOS DE APOYO
23	Permite manejar y administar el inventario de partes y repuestos de maquinas, integrado con activos fijos

24	Permite la generación y control de Ordenes de trabajo de mantenimiento preventivo, predictivo, correctivo y generadas por TPM. Integrado con programación para la reserva de tiempo en maquinas.
25	Permite el control y seguimiento de contratistas
26	Permite administrar el proceso de registro, seguimiento y control de los procesos de devoluciones , quejas y reclamos de productos por parte de los clientes.
27	Permite administrar el proceso de registro, seguimiento y control de daños de productos en la planta.
28	Permite el registro, seguimiento y control de acciones de mejoramiento, correctivas y preventivas.
29	Permite manejar la certificación de calidad y fichas técnicas de materias primas
30	Maneja herramientas para la generacion de indicadores de gestion de la planeacion y control de fabricacion, especifique las herramientas.

Nivel de cumplimiento: 3=Característica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible

GRUPO	COMERCIAL
PROCESO	REQUERIMIENTOS PRINCIPALES COMERCIAL
Nro	REQUERIMIENTO
	Mercadeo
1	Permite solicitar la definición y administración de estructuras de información (por ejemplo de clientes, de competencia, indicadores de mercadeo, etc), definición y generación de presupuestos, proyecciones, simulaciones, entre otros, incorporando información de entidades externas (Dian o Incomex), para medir volúmenes de mercado por país, zona, tendencia y pronósticos. manejando información demográfica e identificando y analizar tendencias de productos y servicios, gustos y preferencias del consumidor o cliente.
2	Permite construir árboles de información del cliente
3	Permite identificar segmentos de mercado por múltiples criterios, llevando estadísticas por segmento, seguimiento a participación y crecimiento.
4	Permite establecer políticas de servicio por segmento y modelos de pronostico y simulación de comportamiento de segmentos.
5	Permite el registro, proyección y comparación con datos presupuestados y reales de esta clase de información o por diferentes medios como: Medicion de exhibiciones en puntos de venta, procesamiento y análisis de investigaciones de mercado, analisis de reportes de Market Share, proyección de Market Share para año actual y futuros y cruce con inventarios reales, presupuestos y proyectos.
6	Permite solicitar la definición y administración de estructuras de información de competencias
7	Permite administrar, planear, monitorear y personalizar campañas de mercadeo, publicitarias o de promocion, permitiendo realizar análisis de resultados y gestión de campañas y comparaciones de medios de información , manejando presupuestos de costos de lanzamiento de campañas. Permitiendo el manejo de campañas con clientes (telemercadeo) vía mail o llamada telefónica
	Desarrollo de productos y servicios
8	Permite administrar la creación y desarrollo de nuevos productos o servicios, manejando la información básica de nuevos productos, diseños de los clientes, documentación de procesos operativos, de análisis y control de producción y calidad del nuevo producto y análisis estadísticos y predicciones de comportamiento de productos o servicios.
9	Permite manejar herramienta para calculo de factibilidad económica y técnica de nuevos productos y/o servicios con calculo y proyección de EVA .

10	Permite el desarrollo de proyectos editoriales , este debe incluir manejo de presupuestos de proyectos editoriales, administracion de cotizaciones de proveedores editoriales, requerimientos de impresión y mejores opciones según necesidades, hoja de costos con las ejecuciones editoriales del libro, administración de costos editoriales y seguimiento a planes editoriales.
11	Permite registrar y administrar la información de producto tal como: valores históricos, proyecciones, grado de obsolescencia, nivel de satisfacción de clientes, tendencia, EVA, Benchmarking, que pueda ser usada para mejorar el comportamiento de productos.
12	Permite calcular los precios por país teniendo en cuenta variables usadas por cada empresa como por ejemplo: costo del producto, costo de impresión, costo editorial, regalías, aranceles, fletes, tasas de cambio, iva, tramites aduaneros, intereses locales y del país exportador.
13	Permite la administración de marcas y patentes, manejando fechas de registro por marca por país, fechas de vencimiento, marcas en proceso, marcas que no han podido registrarse y causas e información histórica.
14	Permite administrar regalías que incluyen la administracion de contratos y la administración de anticipos por derechos de autores, beneficiarios o agencias y la liquidación periódica de regalías.
	Preventa
15	Permite administrar procesos de licitaciones y contrataciones, con herramientas de workflow para el seguimiento del proceso, manejo de historia de licitaciones y administración de contratos
16	Permite el manejo y administración de oportunidades de negocio, prospectos, negocios potenciales, manejando el seguimiento a compromisos adquiridos con clientes e información de capacidad de compra de clientes y competidores por producto y el manejo de la oferta inicial de negociación.
17	Permite el manejo y administración de propuestas y/o cotizaciones con planeación y seguimiento de compromisos , manejo de estados, ciclos de proyecto y definición de cotización y razón de pérdida.
18	Permitir realizar cotizaciones para soluciones integrales (servicios de consultoria, diseño, personalizacion, ensamble, kits, captura de datos y logistica de distribucion) donde se involucran diferentes recursos, tiempos y alcance que permita posteriormente hacer seguimiento al proyecto.
	Ventas
19	Permite desarrollar presupuestos de mercadeo y ventas en multimoneda, permitiendo manejar proyecciones y predicciones de ventas, simulación de comportamiento de clientes y canales, análisis comparativos de presupuestos contra ventas por periodo, generar sugeridos de pedidos de clientes con base en históricos.
20	Permite el diseño parametrizado de capturas de pedidos y control de margen mínimo, precios, descuentos. Permiendo ingresar los pedidos en forma manual, EDI, internet, Hand Held
21	Permite administrar el proceso de ventas por internet, permitiendo el ingreso de pedido, calculo de factura, e integración con despachos para enviar el pedido, todo en forma automáticamente.
22	Permite reservas de mercancía según proyecciones de ventas.
23	Permite registrar compromisos o instrucciones del cliente con respecto a la entrega del producto o servicio, manejo de estados y etapas del pedido.
24	
25	Permite realizar trazabilidad de la orden del cliente vs el pedido con información vía mail al cliente sobre fechas del proceso y acceso a través del web.
26	Permite administrar canales de venta, fuerza de ventas (organización, seguimiento y control).
27	Permite administrar y realizar el calculo de comisiones con base en parametros configurables por negocio

	Facturacion
28	Permite manejar y adminsitrar las facturas nacionales, facturas de exportacion, notas crédito, notas anulación de facturas y notas debito con base en las condiciones de los pedidos y requisitos legales de cada pais y registro contable según diferentes variables parametrizables.
29	Permite facturar muestras con y sin valor comercial
30	Permite generar automaticamente la facturación de mensualidades y anualidades según contrato de prestación de servicios.
31	Permite la facturación de servicios con base en tarifas e indicadores de uso y de gestion parametrizables.
32	Permite administrar la facturación a empresas de teléfonos según contrato.
	Desarrollo y entrega de servicios
33	Permite realizar costeo por actividad
34	Permite administrar y manejar proyectos con clientes, seguimiento, control, manejo de estados y etapas.
	Contratos y ordenes de servicio
35	Permite administrar contratos con clientes para prestación de servicios.
36	Permite la administracion y seguimiento de ordenes de servicio.
	Servicio al cliente
37	Permite la administracion de servicio proactivo al cliente con el manejo de diferentes medios (mail, fax, edi) información a clientes y canales de distribución, llamadas, programar visitas, organizar grupos focales
38	Permite consultar a través del web el seguimiento de pedidos y compromisos con clientes.
39	Permite administrar el servicio reactivo al cliente: devoluciones, reclamos y solicitudes de clientes.
40	Permite realizar monitoreo de la satisfaccion de productos
41	Permite administrar programas de fidelizacion de clientes
	CRM
42	Permite la administrar estructuras de información de clientes y analisis de informacion.
43	Permite adminsitrar y manejar la gerencia de cuentas
44	Permite la automatización fuerza de ventas con información referente a características de un producto, lista de precios por producto, calculo de precios de acuerdo a las características digitadas e integración de la cotización con el sistema transaccional (ERP), control de pedidos, gerencia de contactos generador de propuestas, configuración de productos, forecasting, planificación de visitas, información de gastos, productividad personal, funcionamiento general de venta, gerencia de cuenta, gerencia de cotizaciones y propuestas, enciclopedias de marketing (folletos electrónicos). Con integración al backoffice y el mobile o virtual office de la empresa.
45	Permite el manejo de contact center
46	Permite el manejo de telemarketing

Nivel de cumplimiento: 3=Caracteristica Estandar 2= Requiere Modificaciones 1 = No disponible