



LIBRA

EVENT DRIVEN ENTERPRISE

**NOVEDADES VENTAS-
DISTRIBUCIÓN
(HASTA 2017)**

EDISA
CENTRO DE INNOVACION



NOVEDADES VENTAS-DISTRIBUCIÓN (HASTA 2017)

© EDISA, 2021

www.atlaslibra.com

NOTA: En este documento se recogen las actualizaciones de LIBRA incorporadas entre los años 2010 y 2017.

ÍNDICE

1 Ventas – Distribución	4
1.1 Descripción	4
1.1.1 Vistazo en 30 segundos	4
1.1.2 Detalle en 3 minutos	5
1.1.3 Conceptos.....	6
1.2 Novedades.....	8

1 VENTAS – DISTRIBUCIÓN

1.1 Descripción

1.1.1 Vistazo en 30 segundos

Este módulo permite gestionar todos los procesos relacionados con la venta-distribución a clientes, incluyendo desde las **actividades comerciales de preventa (presupuestos)**, la **gestión de pedidos** y su **expedición**, la **emisión de albaranes y facturas**, y su **contabilización**. Este módulo comprende también la **gestión de contratos con clientes** y otras funcionalidades complementarias.

Ofrece una **gran capacidad de integración** con la cadena de distribución **a través de EDI, XML o portales específicos de negocio en red** para la captura de pedidos o consultas.

El módulo está directamente relacionado con los módulos LIBRA de **Compras-Aprovisionamiento**, **Producción**, **Logística-Almacenes** y **Financiero**. También con el de **Facturación Electrónica** (para los casos de empresas que quieran optar por este método de facturación más económico, rápido y cómodo).



Adicionalmente, a través de la **Movilidad off-line** y **Movilidad on-line** existe la posibilidad de que parte de las funcionalidades del Módulo estén disponibles en terminales móviles (PDAs, ordenadores portátiles, tabletas, teléfonos móviles inteligentes), lo que resulta de gran utilidad para el personal de la empresa que requiere movilidad (Directivos, preventas/comerciales, auto-ventas, repartidores).

1.1.2 Detalle en 3 minutos

- Multialmacén y multidivisa.
- Libre definición de toda la operativa comercial:
 - Organizaciones comerciales.
 - Zonas de venta.
 - Rutas.
 - Política de precios (tarifas base, ofertas, descuentos comerciales y financieros, promociones).
 - Aspectos clave de la relación comercial con los clientes (ej.: agentes/cliente, artículos, domicilios de envío, impuestos, límites de riesgo).
 - Tipos de pedido.
 - Tipos de reparto.
 - Formatos de la documentación de ventas (presupuestos, pedidos, albaranes, facturas,...).
 - Formas de envío de la documentación.
 - Etc.
- Gestión de presupuestos de venta (creación y seguimiento). Mantenimiento de histórico de modificaciones realizadas sobre cada presupuesto.
- Gestión de pedidos de clientes:
 - Generación automática (a partir de la aceptación de un presupuesto previo) o captura manual.
 - Opción de asignar autorizadores que aprueben o rechacen pedidos de venta (autorizadores para todos los pedidos o solo para los que hayan superado el límite de crédito).
 - Posibilidad de generar automáticamente reservas de stock en los almacenes y/u órdenes de fabricación en producción.
 - Opción de generar automáticamente pedidos de compra a partir de pedidos de venta, quedando asociados entre ellos de manera que, al dar entrada a los albaranes de compra, la mercancía quede reservada para esos pedidos de venta.
 - Confirmación, anulación y cierre de pedidos.
 - Gestión de tele venta con operadores, listas de llamadas semanales con asignación de llamadas y plantillas de artículos por cliente.
- Logística de expediciones:
 - Generación de propuestas de expedición.
 - Cálculo de cargas de transporte (hojas de carga).
 - Realización de los listados de picking y asignación de preparadores.
 - Gestión de matrículas y transportistas.
 - Elaboración de los listados resumen para los/las transportistas.
 - Control de carga de camiones.
 - Cálculo de portes de ventas.
- Gestión de albaranes de venta:

- Generación automática (a partir de un pedido o propuesta de expedición previos) o entrada manual (caso típico de ventas en mostrador).
- Opción de establecer la confirmación del albarán por parte del cliente como paso previo obligatorio a su facturación definitiva.
- Opción de realizar modificaciones masivas sobre albaranes (ej.: actualización de precios de artículos).
- Procesos de replicación inter-empresa.
- Gestión de facturas de venta:
 - Emisión y contabilización automática.
 - Opción de establecer la confirmación de la factura por parte del cliente como paso previo obligatorio a su contabilización.
 - Opción de facturación repetitiva en base a programación preestablecida.
 - Facturación inter-empresas, con creación automática de artículos y precios de venta en la empresa destino.
- Control y liquidación de comisiones a agentes en base a ventas o cobros.
- Posibilidad de intercambio de documentos con EDI -integración de pedidos (ORDERS), envío de albaranes (DESADV), envío de facturas (INVOIC)- y otras plataformas a través de XML y acceso web.
- Gestión de contratos con clientes.
- Gestión de rappels y plantillas comerciales con descuentos a clientes. Provisión contable del gasto de las plantillas y seguimiento de las mismas.
- Trazabilidad completa de cada documento manejado en la gestión comercial (presupuesto, pedido, albarán, factura, etc.).
- Gran cantidad de informes disponibles que permiten explotar toda la información generada en el proceso comercial con criterios de segmentación a nivel de mercados, productos, canales de distribución, etc. (ej.: listados de tarifas; informes de presupuestos, pedidos, albaranes y facturas, con opción de visualización de los márgenes de las ventas; modelo INTRASTAT entre otros).
- Posibilidad de integrar el Módulo con los módulos LIBRA de Gestión de Indicadores, Reporting on-line, Gestión Documental, Gestión de Alertas, Gestión de Proyectos, Gestión de Calidad, Gestión de Relaciones (CRM), Gestión de Procesos (BPM), Web y Comercio electrónico y Business Intelligence (cuadro de mando comercial).

1.1.3 Conceptos

- **Agentes:** Entidad de LIBRA que sirve para definir los comerciales que cobran comisiones, los televendedores, los cobradores y otras figuras que intervienen en las operaciones de ventas o distribución.
- **Albarán de venta:** Documento de envío de mercancía, que sirve de base para la generación de factura.
- **Anulación o cierre de un pedido de venta:** Proceso mediante el cual se anula un pedido de ventas, cancelándose las reservas y quedando todas las líneas del mismo cerradas. El cierre se realiza automáticamente al servir un pedido completo.

- **Cargos y abonos:** Conceptos adicionales para incluir cargos y/o abonos en cualquier documento, de forma paralela a las líneas del mismo.
- **Clave de actuación:** Secuencia de claves que identifican los diferentes sistemas de tarifas, ofertas y descuentos que intervienen para definir los precios de los clientes. Se pueden definir diferentes claves por organización, tipos de cliente, incluso claves específicas por cliente.
- **Cliente:** Tercera persona que interviene en los procesos de ventas. Se pueden definir estructuras jerárquicas de clientes, con la figura de clientes padres e hijos. A nivel de cliente se establece gran parte de la parametrización comercial que sustenta a este módulo.
- **Confirmación de un pedido de venta:** Proceso de validación del pedido, que puede ir asociado a la emisión del mismo.
- **Descuentos:** Descuentos adicionales a los de la tarifa que se pueden establecer por familias, cliente, en función de las claves de actuación.
- **Domicilio de envío:** Dirección de envío de la mercancía a través de las rutas o de envío postal de documentación vinculada a un cliente.
- **Factura de venta:** Documento para el control, emisión y contabilización de las facturas. Se elabora a partir de los albaranes de ventas.
- **Firmante de riesgo:** Usuario que realiza una autorización remota mediante una tarjeta de coordenadas o con unas claves de autorización.
- **Hoja de carga:** Documento de gestión de expediciones, orientado a la configuración de vehículos con control de capacidad por transporte, identificación de matrícula y control de carga.
- **Hoja de preparación:** Documento orientado a la preparación de pedidos en almacén, normalmente relacionado con las hojas de carga.
- **Listas de precios:** Tarifa de precios básica. Se pueden asociar hasta tres tarifas por cliente y en la tarifa se puede fijar el precio y/o descuentos.
- **Matrícula:** Maestro para codificar vehículos, tolvas, agencias, remolques, etc... Permite identificar el transporte que se usa en los procesos de envío de mercancía y generar documentación de dichos envíos. Pueden estar vinculados a un transportista.
- **Ofertas:** Ofertas puntuales por cliente, artículo, y familia, para fijar un precio diferente al de la tarifa o establecer descuentos sobre precio pactado.
- **Organizaciones comerciales:** Es la estructura básica sobre la que pivota el módulo de ventas. El sistema permite definir tantas organizaciones como sean necesarias para aglutinar y parametrizar operaciones relacionadas entre sí, que afecten a productos de naturaleza similar, que tengan características comunes, que sean gestionadas por el mismo grupo de usuarios, que las realice un departamento de la empresa, etc.
- **Pedido de venta:** Documento de pedidos. Refleja las condiciones de venta, los plazos de entrega y el importe de la transacción pactados con el cliente.
- **Autorizador:** usuario responsable de autorizar los pedidos de ventas.
- **Plantillas comerciales:** Cálculo de cargos en factura o fuera de factura (rappels) por albarán que permiten provisionar gastos y controlar los cargos por estos conceptos.
- **Presupuesto de venta:** Documento para hacer presupuestos o facturas proforma.

- **Promociones:** Sistema de tarifas en el que se pueden asociar promociones por almacén y por tipo de negocio.
- **Propuestas de expedición:** Sistema de preparación de pedidos y expediciones orientada a almacenes ubicados, con gestión de picking y reposición, tratamiento de preparadores y listados de picking.
- **Reserva de stocks:** Proceso mediante el cual se reserva la existencia del pedido para garantizar el servicio de la misma.
- **Rutas:** Secuencia de direcciones de clientes que intervienen en la preparación y posterior distribución de productos. Variable en función de los días de la semana y otros criterios.
- **Series de documentos:** Clave alfanumérica de hasta tres dígitos que precede al número del documento. Configurable en base a organizaciones comerciales, almacenes, tipos de pedido, etc.
- **Tipo de facturación:** Periodicidad con la que se factura al cliente (diaria, semanal, quincenal, mensual, etc.).
- **Tipos de clientes:** Clasificación básica de los clientes (ejemplo: mayoristas, minoristas, grandes superficies, etc.).
- **Tipos de pedido de venta:** Clasificación de los diferentes tipos de documento que se usan en las ventas en virtud de la cual podemos establecer diferentes tipos de ventas y con distintas series de numeración.
- **Tipos de reparto:** Característica que se asocia a los productos y que afecta a la conformación de los repartos y al tipo de transporte a utilizar en cada ruta (Ejemplo: fresco, congelado, etc.).
- **Tipos de ruta:** Clasificación de las rutas según su naturaleza. Las rutas de reparto son las que se usan para la logística de distribución.
- **Transportista:** Los transportistas en LIBRA son un tipo especial de proveedores. Se usan para identificar las agencias o los titulares de los vehículos que intervienen en la logística de distribución.
- **Zonas de venta:** Definición de un área geográfica que se asigna a determinados clientes para poder tener estadísticas de ventas por áreas.

1.2 Novedades

A continuación se indican las principales novedades incorporadas a este módulo, comenzando por las de más reciente incorporación:

Año 2017:

- Mejora de la funcionalidad de copia entre pedidos de venta, permitiendo añadir nuevos filtros por vencimiento y realizando la copia de líneas entre pedidos de ventas copiando también las previsiones de la línea origen a la línea destino.
- Añadidas nuevas posibilidades de cálculo de intereses teniendo en cuenta tablas de relación entre Entidades Clientes.

- Añadida la posibilidad de trabajar con peso variable por presentaciones y unidades de almacén tanto en compras como en ventas.
- Incorporación de mejoras en el proceso de cálculo de los precios libres mensuales permitiendo la lectura de los datos de cada artículo según los períodos de validez de las listas vigentes en el período de declaración. Por ejemplo, en un período de declaración a mes completo si el artículo está presente en una lista que finaliza el día 15 y en la siguiente lista no está presente, se calculan sus datos sólo para los 15 primeros días.
- Adaptación a CFDI versión 3.3 en México de modo que se validen los campos con esta nueva estructura en facturas de proveedores, web de proveedores y entrada de asientos.
- Mejora en el plug-in de presupuestos y pedidos con venta, de modo que, una vez posicionado en el artículo, si hacemos clic al plug-in de descuentos unidades almacén, se nos muestre la pantalla siguiente para poder consultarla o modificarla según perfil de usuario.
- Añadido un procedimiento para posicionarse en el registro del bloque B1 de los planes de ventas que tiene el mismo código, versión y empresa que los parámetros que se le pasan al procedimiento.
- Incorporada la posibilidad de no liminar la duración de contratos con clientes a un año. Sólo se controlara que la fecha de fin sea superior a la fecha de inicio del contrato.
- Incorporada la posibilidad de replicación, a nivel de empresa, de que al generar un pedido de compra se genere automáticamente el pedido de venta asociado en la empresa destino.
- El circuito de propuestas permite gestionar las distintas expediciones de mercancía a clientes, partiendo de unos pedidos hasta llegar a la generación e impresión de los albaranes. Este programa es fundamental en el circuito de propuestas, ya que en él se crean las propuestas de expedición.
- Se han añadido las modificaciones para permitir generar propuestas desde la pantalla de filtros.
- Se mejoran las posibilidades relativas a los sistemas de hoja de carga y expedición, añadiendo un parámetro para permitir preparar más cantidad de la pedida en el caso de tratarse de la unidad de peso de referencia, permitiendo limitar un porcentaje máximo permitido de exceso.
- Permitir cerrar líneas de pedidos que están en hojas de carga finalizadas (ya facturadas). Funcionalidad necesaria para permitir cerrar pedidos con líneas parcialmente servidas.
- Se añaden en la ventana de filtros de líneas del programa de generación de propuestas de expedición, todos los filtros de códigos estadísticos. filtros desde/hasta y multi-selección.
- Se añade filtro agente y desde/hasta fecha, en la hoja de preparación.

- Se contempla la factura “multi-organización comercial”.
- El campo de descripción de los artículos se amplía de 40 a 500 caracteres.
- Se agregar un nuevo campo por tipo de pedido con el objetivo de poder definir el tipo de envío (formato de remisión). Este campo no será obligatorio. En caso de estar cumplimentado, primará sobre la parametrización del cliente. El tipo de pedido permite manejar varios circuitos de facturación con distintas características para cubrir las necesidades específicas de la empresa.
- Nuevas posibilidades de asignación automática en los programas de hoja de carga.
- Contabilidad electrónica de México; se añaden en el visor nuevos campos relacionados con el timbrado de facturas.
- Se amplía la funcionalidad en los programas de impresión de albaranes, permitiendo incluir documentación de los artículos.
- Se añaden nuevos filtros en los programas de consulta de facturas, relacionados con el status de firma digital.
- Añadidos nuevos parámetros relacionados con los envases en los programas de hoja de carga, permitiendo asociar un envase determinado a un almacén o a un centro contable.
- Posibilidad de filtraje por matrícula en los programas de hoja de carga.
- Se añade campo para indicar si se quiere incluir las observaciones en los ficheros XML correspondientes al formato factura-e, tanto a nivel de observaciones de factura, como a nivel de observaciones de albarán.
- Nuevo parámetro para poder añadir en envases, artículos de tipo texto.
- Nuevas opciones para permitir realizar el cálculo y reparto de portes de ventas.
- Añadir pestaña para incluir observaciones por cliente y hoja de carga
- Mantener cubierto el campo serie_hoja_carga de aquellas líneas de pedido con cantidades sin preparar a la hora de terminar la preparación.
- Cubrir el campo serie_hoja_carga en las líneas de pedido que se generan por las cantidades pendientes de preparar.
- Borra en la tabla prf_preparacion_radio los registros correspondientes a las líneas de pedido no preparadas al terminar la preparación.
- Añadir campos cantidad de la cadena logística, actualizar campos cantidad cadena logística de línea de pedido.

Año 2016:

- Permitir modificar cierre línea pedido según parametrización.
- Se añaden nuevos campos relacionados con la gestión de los portes: PERMITIR_IMPORTE_MANUAL (para permitir alimentar un importe de porte manual),

SISTEMA_REPARTO_PORTES (Indica cómo se reparte el importe total del porte entre las líneas de albarán).

- Se añaden nuevos campos: albaran_gasto, desglose_albaran_gasto, sufijo_coste_albaran_gasto, origen_coste_albaran_gasto, para la generación automática del albarán de compras de gasto.
- Se añade nueva opción al campo SISTEMA, "Prec x Ud Facturación", en este caso se tomará la cantidad referente a la unidad de facturación en función del campo tipo_precio del albarán.
- Se ha añadido un nuevo campo PRESENTACION_UD_FACT que solo se activará en el caso de este nuevo sistema y lo que haría es limitar el rappel a cuando la unidad de facturación correspondiente por el tipo_precio se corresponde con esa presentación.
- Se mejoran los programas de gestión de portes, añadiendo nueva parametrización. Se incorpora el nuevo parámetro TRATAMIENTO_PORTES: D=Descontar, se descuenta la línea en portes; R=Recogida, acumula la línea en portes; I=Ignorar, no se tiene en cuenta en portes.
- Adaptación de la normativa de facturación y contabilidad de la hacienda portuguesa (SAFT)
- Nuevas opciones añadidas en los programas de gestión de las listas de precios y tarifas.
- Se añade nuevo plug in para acceso al gestor documental desde la hoja de carga
- Se añade nuevo campo para contemplar incrementos en la tarifa para una hoja de carga concreta.
- Se añade el campo Agente, para calcular la serie en movilidad y no tener que crear tipos de pedido por agente, como forma de tener distintas series de pedidos.
- Nuevo parámetro en tipo de pedidos para permitir que el pedido acumule ventas o no acumule.
- Se añade parámetro para controlar pedidos que lleven líneas sin valorar, exigiendo autorización en dicho caso.
- Se añade el domicilio de envío, como filtro en el programa de aceptación o rechazo de pedidos.
- Se incorporan nuevos plug in para facilitar el copiado de descuentos.
- En los programas de consulta de pedidos, se incorpora una nueva check en los filtros "Mostrar pedidos anulados": si no se marca no se consultarán los pedidos anulados, y si se marca, en la consulta sí aparecerán los pedidos anulados además de los no anulados. Los pedidos anulados se mostrarán en rojo, y en el campo situación se mostrará "Anulado".
- Nueva check Generar Facturas con Fecha Actual, si se marca los albaranes y facturas se generarán con fecha del día actual, además en las líneas del albarán se grabará la fecha

inicio con la fecha del vencimiento, y en fecha fin la fecha del siguiente vencimiento menos 1 día.

- Nuevo parámetro que permite trabajar con días de penalización por cliente para cálculo de comisiones en base al cobro.
- Se establecer un parámetro por forma de pago, que permite forzar la autorización. Si un pedido tiene esa forma de pago pasa obligatoriamente por autorización
- Se añade una nueva agrupación por expediente, hoja seguimiento y puntos operacionales en el programa de generación automática de albaranes
- Nuevo parámetro orientado a la entrada de pedidos, para permitir que se muestre el campo de previsión 'B': Obligatorio, 'P': Opcional, 'C':
- Se ha incluido un nuevo parámetro que permite modificar el cálculo de comisiones en base al cobro, incluyendo penalización en función de los días de retraso.
- Ampliación del campo de descripción del artículo a 500 caracteres.
- Se han creado nuevos campos y programas relacionados con la logística asociada a “contenedores”.
- Se ha potenciado todo lo referente a los expedientes de venta.
- Potenciadas las opciones de seguridad en la consulta a pedidos de venta.
- Nueva funcionalidad de cálculo de portes por hoja de carga.
- Nuevas opciones en la gestión del riesgo; se añaden nuevos filtros.
- Nuevos parámetros en los programas de autorización de pedidos.
- Se añaden 4 campos reservados para poder mostrar otra información por personalización en el bloque de pedidos de ventas.
- Se muestra la descripción del almacén y de la organización comercial siempre en el bloque de pedidos de ventas
- Permitir buscar por el estado en el bloque de pedidos de ventas.
- Mostar el stock en el almacén de traspaso del pedido.
- Mostrar el stock otros almacenes distintos del almacén entrega del pedido y del almacén traspaso del pedido.
- Añadido un plug-in a la vista 360 del artículo para la toma de decisiones tanto en compras como en ventas.
- Añadido parámetro para que desglose o no por proveedores cuando es una solicitud de material lo que se quiere generar.
- Diversas mejoras en relación al SAFT
- Tener en cuenta nueva personalización para descripción de artículos en SAFT

- Se modifica control de signo para que en los documentos anulados salgan los importes y cantidades en valor absoluto.
- No permitir borrar albaranes de compras ya firmados.
- Nuevo control para modificación de descripciones de artículos.
- Se modifica el programa de generación del SAFT para que antes de lanzar el proceso de facturas compruebe que no existen facturas sin impuestos entre las fechas seleccionadas.
- Incorporada la posibilidad de crear un plan de ventas por zona padre que disponga de la estadística contra dicho plan de ventas.
- Incorporación de la posibilidad de realizar retenciones de clientes por codigo_rapido y no sólo por RUC, para poder tener varios clientes con el mismo RUC (Registro Único de Contribuyentes).
- Incorporada la posibilidad de proponer la cantidad pedida en el albarán de ventas para poder cambiar la cantidad si no coincide con el desglose por talla y color.
- Incorporado un plug-in que permite para partir líneas de pedido con reserva en varias hojas de carga.
- Incorporada la posibilidad de generación automática de textos de albarán de forma automática. Estos textos ya se generan automáticamente en el paquete de fin de generación de albarán parametrizado por tipo de pedido. Los textos generados han de identificarse de alguna manera para borrarlos y volverlos a generar cuando se modifica el albarán.
- Incorporada la funcionalidad de que al realizar la copia de líneas entre pedidos de ventas copie también las previsiones de la línea origen a la línea destino según la parametrización de la Organización Comercial. Si la previsión manual esta activa se van a copiar las previsiones del pedido origen sin tener que recalcularlas.
- Incorporación de la posibilidad de timbrado de remisiones de acorde a la factura electrónica y el formato XML establecido según la legislación del Ecuador.
- Incorporada la posibilidad de visualizar las nuevas propiedades de artículos de talla y color en forma de matriz, en la cual los colores serán las filas y las tallas serán las columnas. La visualización se puede obtener tanto para consulta como para inserción.
- Se incluye la funcionalidad para que al copiar las líneas de un pedido, también se arrastren las tallas y colores que le corresponden a la línea copiada.

Año 2015:

- Se ha incorporado la funcionalidad para anular facturas de venta ya autorizadas. Esta necesidad surge motivada por un cambio normativo en el Servicio de Rentas Internas (SRI) del Ecuador.

- Incorporada la posibilidad de asignar una partida presupuestaria a las líneas de los pedidos de venta.
- Añadida la funcionalidad para crear, borrar y cambiar reservas de la propuesta de expedición.
- Incorporada la posibilidad de que, cuando se genera un pedido de venta, se realiza una reserva de stock de este material.
- Añadida la funcionalidad de reembolsos en ventas desde el programa de entrada de albaranes.
- Añadido un plug-in para poder actualizar los datos de descuentos escalados por tipo de cliente y unidad, determinando la cantidad y porcentaje de descuento masivamente mediante la utilización de filtros.
- Incorporados nuevos campos de filtro en la autorización de pedidos de cliente: vendedor, tipo de cliente, zona y claves estadísticas.
- Incorporada la posibilidad de imprimir una planilla de concesión utilizando una estructura común.
- Incorporación en ventas del soporte completo a tallas y colores en artículos, utilizando los campos de lote interno y serie interno en todos los circuitos de gestión.
- Incorporada la funcionalidad de emitir albaranes por ruta de envío del propio albarán y no sólo por la ruta de envío identificada en la ficha del cliente.
- Incorporada la identificación de OT en diferentes tipos de documentos con objeto de poder separar por talleres, sucursal y tipo de OT.
- Añadido un nuevo parámetro que permite trabajar con días de penalización por cliente para cálculo de comisiones en base al cobro. Para ello, para las ventas se contemplan los posibles agentes asignados al cliente y a la familia del artículo que van para esa venta.
- Añadido un plug-in a nueva ventana modal en el proceso de venta que permita copiar descuentos escalados por tipo de cliente y unidad.
- Añadido un parámetro para poder aplicar descuentos en línea de pedidos/albaranes de ventas que provengan simultáneamente de diferentes claves de actuación, es decir, permitiendo concatenar o acumular descuentos de varios orígenes.
- Incorporado un plug-in para la actualización automática de las series de ventas cuando se desee cambiar la serie fiscal de facturas de ventas y reiniciar el contador de éstas. En Bolivia, por ejemplo, este cambio (dosificación) se realiza habitualmente a finales de enero y a finales de junio.
- Incorporado el soporte completo para el XML que es generado en el timbrado de las facturas de venta, atendiendo a los requerimientos legales de México.
- Añadido un parámetro para indicar si el tipo de pedido cuenta en el proceso de cálculo de acumulados de ventas de artículos.

- Añadida la funcionalidad para el tratamiento de las retenciones de clientes (Peajes y no Peajes) para los casos en que los clientes nos emiten retención sobre nuestras facturas de venta. Estas facturas de retención se gestionan en LIBRA y se generan en el momento en que nos la envíe nuestro cliente. Al igual que en compras, estas facturas de retención, no tienen líneas, son sólo facturas de ventas con impuestos de retención.
- Incorporada la posibilidad de elegir en el proceso de generación de facturas la ruta de envío (desde los albaranes y no desde la ficha de cliente) de modo que facilite la realización de rutas de reparto de una forma más óptima desde el punto de vista logístico.
- Añadida la funcionalidad para secuencialidad y anulación de ventas. Desde los programas de entrada de presupuestos, pedidos y albaranes de ventas, en función de un parámetro del grupo de balance, no se permitan borrar sino que quedarán con estatus "anulado"; se guarda, también en función de este parámetro, la secuencialidad de los documentos ingresados en LIBRA, una vez que el sistema proponga un número de presupuesto, pedido o albarán.
- Incorporada la opción que permite copiar ofertas entre diferentes proyectos u obras.
- Incorporado un formato simplificado de factura para poder emitir en proyectos (u obras).
- Mejora en del proceso de facturación y control de facturas generadas cuando afectan a determinadas empresas de un grupo empresarial.
- Incorporación a los albaranes/remisiones de venta y facturas de ventas de un número de comprobante fiscal (NCF) de la República Dominicana.
- Incorporación en la pantalla de reservas de albaranes, de la fecha de caducidad del lote asignado.
- Mejora en la parametrización de plantillas comerciales de provisión a clientes para permitir plantillas de descuento específicas por clientes del grupo e incorporando la capacidad de definir ciertas condiciones que se aplicarían a determinados clientes de dicho grupo.
- Incorporación de la posibilidad de realizar reservas en pedidos de venta y generar las remisiones a los clientes. En concreto, se diferencian dos tipos de reservas: 1. Producto que está pendiente de entregar por el proveedor, que está asociado a la orden de compra y al pedido de venta; y 2. Realizar la reserva de mercancía de productos que están en stock.
- Generación de documentación para dar soporte y seguimiento a las entregas directas para, así, tener un control específico de lo que se ha entregado directamente al cliente desde nuestros proveedores.
- Mejora del mantenimiento de licitaciones para poder trabajar de forma centralizada. Se ha añadido el campo "partida" en la pestaña de referencias. De esta forma podremos

tener varias referencias a un mismo artículo pero con diferentes partidas de forma que podamos parametrizar una descripción diferente.

- Incorporación de la funcionalidad de agrupación de pedidos de venta de un mismo cliente para optimizar el proceso de elaboración de pedidos, generando una sola tarea de preparación. Para ello, esta funcionalidad permite agrupar los pedidos de un mismo cliente que estén en situación de pendientes de propuesta de expedición, en un nuevo pedido único.
- Mejora del circuito de facturación incorporando gestión de licitaciones y lotes.
- Incorporación del código de cliente (CODIGO_SUBREFERENCIA) en el programa de consulta de pedidos de ventas.
- Mejora de la gestión de los pedidos para registrar la situación en la que esta cada pedido, permitiendo visualizar el estado en la consulta de pedidos y añadir un filtro de estado. Adicionalmente, se han incorporado nuevos estados: "Parcialmente preparado", "Preparado", "Parcialmente cargado" y "Cargado".

Año 2014:

- Se prepara para la entrada de albaranes, para poder activar por personalización que se puedan modificar líneas servidas de artículos de texto.
- En la emisión de presupuestos, pedidos, albaranes y facturas a archivo, se permite dividir el archivo por cliente o por documento.
- Mejoras en el cálculo de comisiones para que éstas se generen aun cuando el líquido de la factura sea 0, para saber que ha sido generada y permitir modificaciones manuales.
- Nuevo tratamiento de notas de crédito desde la entrada de albarán sin pedido, con posibilidad de vincular la nota de crédito con una factura original.
- Módulo de sustitución y cancelación de facturas.
- Mejoras en la generación de albaranes de envases: se añaden en la organización comercial los parámetros de organización comercial envases y tipo de pedido de envases. En el caso de rellenar estos campos, los envases introducidos en la facturación de la hoja de carga se generarán con un tipo de pedido diferente, y además quedarán unidos ambos albaranes mediante una nueva tabla de relación por la cual se puede visualizar -en el albarán original- el albarán de envase asociado y el programa no permitirá borrar el albarán original mientras no se borre el de envases.
- Mejoras en pedidos con venta: se mejora el interface de los programas asociados y se añade la posibilidad de activar por personalización que el líquido de la operación aparezca en grande, para utilizarlo como un programa de venta en tienda.
- Mejoras en las estadísticas de facturación:
 - Nuevo filtro por grupo de balance.
 - Nuevo filtro y agrupación por:

- Tipo de facturación.
- Lote de proveedor.
- Planta.
- Orden de fabricación.
- Código situación del artículo.
- Claves ABC de artículo.
- Zona del domicilio de envío.
- Se permiten mostrar los textos de las líneas de albarán.
- Se permite filtrar por divisa y se añade “Importe Divisa” a la lista de columnas seleccionables.
- Nuevos conceptos de márgenes ajustados contemplando el concepto de gastos de portes. Posibilidad de tratar el porte como más gasto de compra o como menos venta. Inclusión de precios medios por kilo y márgenes unitarios.
- En las estadísticas de pedido se permite elegir la fecha entre la del pedido y la de entrega.
- Integración de las estadísticas con los planes de venta para poder hacer comparativos de la realidad con lo previsto en el plan.
- Diseño en tableta para poder generar packing funcionando con el módulo de propuestas de expedición de LIBRA.
- Mejora de integración con aseguradoras de crédito, integrando LIBRA con más organizaciones.
- Se realiza el proceso para poder realizar triangulaciones entre centros contables o empresas. Venta/compra y venta a cliente final. Totalmente configurable.
- Nuevo programa de embalado, para generación de bultos de expedición y realización de movimiento parametrizable a zona de expedición.
- Nuevos filtros en el programa de generación de hojas de preparación.
- Nuevos filtros en el programa de creación de hojas de carga. Posibilidad de filtrar por hoja de preparación.
- Nuevos procesos/programas para permitir desglosar un albarán original en otro en función de % parametrizado por cliente y proceso que permite la anulación de este nuevo albarán volviendo a la situación de origen.
- Cancelación de facturas: posibilidad de seleccionar los lotes de cada artículo. Se utilizará cuando los lotes que se facturan no se reparten de manera estricta entre los clientes que le corresponden, por lo que pueden regresar al almacén lotes, que no corresponden a los pedidos no servidos.

- Posibilidad de imprimir la documentación asociada a un artículo desde la facturación de hojas de carga y desde la emisión de albaranes.
- Posibilidad de bloquear albaranes y que no se puedan modificar en ningún programa del circuito.
- Posibilidad de parametrizar el impuesto de residuos por organización comercial.
- Creación de programa de consulta de pedidos de venta pensado para poder parametrizar cualquier proceso que se quiera realizar con los pedidos seleccionados.
- Llamadas del día: funcionalidad nueva para poder asignar llamadas entre operadores de una o varias rutas seleccionadas. En la pestaña de programación del día, se ha añadido parametrización para poder cargar la programación de un día determinado con los datos de otro día.
- Nuevo tratamiento de tarifas suelo: módulo que permite definir tarifas mínimas de venta que se asignan a los clientes. El sistema controla las líneas que están por debajo del precio suelo y las deja pendientes de autorizar. Sistema de autorización similar al de los firmantes de riesgo para autorizar la preparación de los pedidos. Bloqueo de la facturación de pedidos no autorizados.
- Posibilidad de autorizar varios pedidos de un mismo cliente riesgo de una sola vez y no uno a uno: el usuario tendrá que marcar todos los pedidos del mismo cliente riesgo que quiere autorizar y el sistema le mostrará el mensaje correspondiente teniendo en cuenta la suma de los importes de todos los pedidos seleccionados. Una vez metida la clave de autorizador, se marcarán todos los pedidos como autorizados.
- Envío de tarifas de ventas: nuevo programa para permitir realizar el envío de tarifas de ventas a clientes (correo electrónico, fax, impresora). Se podrán elegir los artículos incluidos dentro de cada tarifa así como los destinatarios de cada envío (dentro de los parametrizados para cada cliente). Además se podrá parametrizar para realizar el envío a través de una alerta y no tener que esperar a que termine el proceso.
- Portes de ventas: posibilidad de generar portes de forma manual o mediante un sistema de tarifas para realizar la correspondiente liquidación.
- Estadística comparativa de movimientos:
 - Es un informe nuevo, similar a los informes estadísticos de facturación/compras, para poder obtener informes de movimientos agrupados por diferentes niveles (almacén, tipo movimiento, artículo) en un determinado periodo y por intervalos temporales (días, semanas, meses, trimestres).
 - El informe se puede mostrar en modo comparativo con otro periodo para ver la evolución de los movimientos de almacén.
- Formato de CMR para hojas de carga: se ha creado un formato de CMR (carta de portes de transporte), que es un documento internacional para el transporte de mercancías.

- Firma en la generación de albaranes desde la hoja de carga: se ha integrado la hoja de carga con el desarrollo de captura de firma en tabletas Android.
- Tratamiento de artículos tipo kit en pedidos directos.
- Nueva posibilidad de gestión de artículos de residuo para partir la venta en diferentes albaranes y facturas.
- Posibilidad de asignación automática de lotes en hojas de carga mediante parametrización.
- Resalte de líneas de preparación por parametrización.
- Desglose de descuentos en ventas desde TPV.
- Posibilidad de recalcular o no los precios de las líneas de albarán, al revalorar albaranes (VALORALB).
- Gestión de copias de albaranes en las propuestas de albarán.
- Automatización del cálculo de los portes de hoja de carga y traslación del coste a los gastos de ventas en los albaranes. Gestión de tarifas por kilos, tarifas por pallets, precios por escandallo e importe fijo.
- Añadir el filtro de persona - pedido en la consulta de pedidos por organización comercial.
- Nuevo parámetro para pedidos sin filtrar por organización comercial del cliente: se permite parametrizar por tipo de pedido si la organización comercial del cliente es restrictiva o no. Esto permite una estructura en la que un cliente pertenece a una delegación (organización comercial) pero, en el caso de determinadas operaciones, se le vende desde Central (operaciones de trading, por ejemplo).
- Proceso de aseguración de cambio en ventas, arrastrándose a la tesorería. Se permiten hacer seguros de cambio sobre el albarán de ventas con un doble objetivo: se revalora el albarán y, se informa sobre los datos del banco asegurador y la fecha de vencimiento del seguro para que se arrastre a la cartera en cuanto se contabiliza la factura.
- Posibilidad de limitar los tipos de situación por tipo de pedido de venta: con esta funcionalidad se atiende al requerimiento de poder tener ciertas situaciones del stock que no pueden ser servidas en cualquier tipo de pedido de venta.
- Nueva parametrización situación- destino de los albaranes de traspaso: posibilidad de indicar por tipo de pedido que, cuando se haga un traspaso, se mantenga la situación origen de la mercancía (en vez de tenerla que fijar en el almacén de destino de traspaso).
- Posibilidad de imprimir albaranes de varias organizaciones comerciales a la vez.
- Traslado de los datos del seguro de cambio desde facturación a contabilidad: ahora es posible indicar los datos del cambio asegurado como el tipo de cambio y el banco asegurador en el albarán de ventas, y eso se traslada mediante la factura a la contabilidad.

- Parámetro nuevo para la autorización de ventas de artículo: nuevo parámetro para que, si un artículo va en una venta, ese pedido completo quede pendiente de autorizar.

Año 2013:

- Mejoras en el mantenimiento de plantillas comerciales:
 - Se habilita el poder buscar por el nombre de la plantilla.
 - Se implementa una check para poder ver solo las plantillas activas a una fecha dada y así no tener que ver todo el historial.
 - Se introduce un plug-in a la grabación de la cabecera de la plantilla para mejorar la rapidez de creación de las mismas.
- Generación de pedidos EDI: ahora se visualiza el número de pedido del cliente y el cliente para facilitar la localización de los pedidos entrantes.
- Nuevo campo fecha de entrega real en albaranes de venta: campo utilizado para saber en qué fecha se ha hecho la entrega en la casa del cliente. Esta fecha se visualiza en la consulta de albaranes, y se puede modificar en el programa de modificación de textos de albaranes.
- Posibilidad de añadir comisión por defecto por agente: se añade la posibilidad de fijar en el agente un sistema e importe de comisión por defecto para cuando se vaya asociando a clientes.
- Planes de ventas renovados con las siguientes características:
 - Con la posibilidad de definir múltiples ejes por los que hacer los planes.
 - Con la posibilidad de crear un plan a través de la carga de las ventas reales de otro periodo, aplicando incrementos o decrementos.
 - Posibilidad de hacer incrementos o decrementos selectivos.
 - Posibilidad de llevar la situación y versiones de los planes.
 - Se contempla la RUTA, TIPO DE CLIENTE y CLIENTE PADRE en el campo "Agrupación".
 - Se permite modificar, por importes o porcentajes, un grupo de líneas seleccionadas. Por ejemplo, subir un 10% los datos de una familia, bajar un 5% los objetivos de un tipo de cliente sobre una selección.
 - Se ha añadido el campo precios y se establecen ahora 4 bases de cálculo y 3 tipos de origen de datos: Facturas (Fecha Factura), Albaranes Facturados (Fecha Albarán), Albaranes Facturados y no Facturados (Fecha albarán).
 - Integración con los planes maestros de producción.
 - Integración con las estadísticas de facturación.
- Copias de líneas entre presupuestos (F_COPIA_PRESUP).

- Modificación del proceso de importación de pedidos vía EDI para incluir la lectura del fichero de localizaciones y poder implementar el tratamiento personalizado de integración de pedidos cross-docking (en tránsito).
- Se ha incluido un parámetro por organización comercial que permite hacer notas de crédito de otras organizaciones comerciales diferentes a la del albarán.
- Mejoras en el programa de albarán sin pedido:
 - Desde este programa solo se permitía imprimir formato parametrizado en el cliente. Se ha modificado el programa para permitir seleccionar otro formato de los parametrizados en tipos de envío de albaranes. Con esto, ahora muestra la lista de todos los listados y permite al usuario seleccionar uno.
 - En el momento de seleccionar los lotes del stock del que se da salida, ahora se muestra la fecha de caducidad de los mismos y se puede ordenar por la misma.
- Mejoras en el circuito de preparación de hojas de carga, permitiendo la preparación de pedidos asignados a una hoja de carga mediante dos programas ágiles, con tratamiento de código de barras, lotes y bultos. Estos dos programas son distintos, ya que uno está orientado a consola y otro a terminales móviles, pero se complementan. Una línea de pedido podrá ser preparada por uno u otro programa, pero nunca por los dos al mismo tiempo, permitiendo cambiar de una preparación de consola a una de terminal en cualquier momento.
- Posibilidad de reagrupar las líneas divididas en una hoja de carga.
- Modificaciones en el programa de tickets:
 - No tener en cuenta la parametrización de cantidad mínima y máxima en función de un parámetro (tpv_sinmin).
 - Cuando se trabaja con IVA incluido, hasta ahora no se mostraba por pantalla en el programa de ticket caja un campo con los impuestos. Ahora sí se muestra.
 - A mayores, se permite la devolución parcial de una línea de venta.
 - Tratamiento de vales por código de barras.
- Cambios necesarios en todas las tablas, fmbs, rdfs para cambiar el tamaño del campo domicilio de envío y destino replicación a 5 caracteres en todo LIBRA.
- Incorporación del tratamiento de packs y de kits en el programa de albaranes: modificación de la facturación de hoja de carga para que tenga en cuenta las líneas de packs y kits y que actualice la preparación de la línea de packs en función a lo preparado en sus componentes.
- Grupos de facturación y tarifas especiales:
 - En el mantenimiento de lotes se ha añadido un campo para poder establecer el grupo de facturación.

- Se ha cambiado el cálculo de tarifas de frío para contemplar la nueva configuración, de manera que primero busque la tarifa de frío en los grupos de tarificación especial. Si la encuentra, busca primero los precios en esta tarifa. En caso de no encontrar precio en la tarifa especial, el programa buscará el precio en las tarifas normales del cliente de la misma manera que ha hecho hasta ahora.
- Programa nuevo que permite replicar albaranes de ventas a través de albaranes de compras.
- Generación de mermas en salidas de pesadas se generara una merma si supera un porcentaje el resto generado en la salida aunque también se podría generar automáticamente aunque no se sobrepase ese porcentaje en función a un parámetro.
- Problemática de la mercancía en situación de destino especial: existe una serie de mercancía para la que es necesario asegurar que solamente va a ser usada para elaboración. Es lo que se conoce como mercancía con destino especial. Esto provoca que solo puede salir para ciertos tipos de pedido que son los de elaboración. Se ha hecho una parametrización en LIBRA para que, para un tipo de venta (tipo de pedido), solo puedan salir ciertos tipos de situación.
- Nuevo programa para el cambio de situación de pallets de manera masiva.
- Desarrollo de un plug-in para adjuntar firmas desde una tableta (Movilidad) a los documentos de LIBRA (facturas, albaranes, pedidos, presupuestos, hoja de carga).
- En la preparación de hojas de carga de radiofrecuencia se ha añadido la posibilidad de navegar por cliente o por hoja de carga. Además se permite intercambiar una preparación ya asignada entre la PDA y LIBRA.
- Cancelación de pedidos parametrizada:
 - Se ha creado un nuevo parámetro por organización comercial “Cancelar Pedidos Preparados”, para indicar si se permitirá cancelar los pedidos cuando ya han sido preparados.
 - Se ha modificado el programa de anulación de pedidos para tratar este nuevo parámetro e impedir cancelar pedidos ya preparados cuando la parametrización así lo determine.
- Facturación electrónica mexicana:
 - Adaptación a la normativa fiscal de “Facturación electrónica CFDI” que entró en vigor a partir de Enero del 2014, incorporando nuevos controles en los procesos que se realizan en LIBRA.
 - Se garantiza que la fecha de contabilización de la factura de venta coincida con la fecha de timbrado, de acuerdo a las disposiciones del SAT para CFDI, con margen de 72 horas.
 - Se sistematiza el envío de cancelación y sustitución de facturas al SAT.

- Se posibilita por parametrización impedir cancelar por los procesos actuales facturas de ejercicios fiscales diferentes.
- Se crean controles para evitar deshacer la contabilización de cancelaciones y sustituciones ya enviadas o publicadas ante el SAT, y no se podrán deshacer ni modificar facturas CFDI ya timbradas.
- Anulación de factura electrónica mexicana:
 - Se añade la funcionalidad de la generación del fichero de certificación digital a partir de un fichero con la extensión “key” y su contraseña.
 - Se permite la anulación de facturas electrónicas firmadas. Este proceso, al igual que el envío a firma, es parametrizable a nivel de rango de serie de factura.
- Cambios en las notas de crédito:
 - Agregación de dos nuevos parámetros para los tipos de pedidos.
 - Creación de la tabla “albaran_ventas_nc” para guardar la relación entre el albarán nota de crédito y sus facturas.
 - Modificación del programa de devolución de ventas para que no deje seleccionar tipos de pedido con la marca de nota de crédito.
 - Creación de un mantenimiento para las notas de crédito.
 - Modificación del programa de entrada de albarán sin pedido para el trabajo con notas de crédito.
 - Creación de una consulta sencilla para ver, a partir de una factura, bien las facturas que son nota de crédito de ésta, o bien las facturas en las que la actual es nota de crédito.
 - Creación de plug-ins para llamar a la consulta anterior en los programas de consulta de facturas.
 - Agregación del campo motivo de devolución en el mantenimiento de replicaciones.
 - Modificación del proceso de replicación para tener en cuenta el nuevo campo motivo de devolución, así como para rellenar la tabla de notas de crédito cuando sea oportuno.
 - Modificación del proceso de contabilización para agrupar automáticamente los efectos de las facturas originales y la nota de crédito y generar los apuntes contables que reflejen la agrupación.
 - Modificación de la des-contabilización de facturas para deshacer las agrupaciones automáticas generadas.

- Retenciones con base mínima (Presupuestos, Pedidos, Albaranes y Facturas):
 - Se controla si generar los impuestos de retención o no de un documento en función a una base mínima parametrizable. De esta forma se aplicará la retención solamente si la suma de todas las bases de los impuestos que no son retención ni impuestos asociados cumple con la base mínima parametrizada.
- Posibilidad de facturar los residuos en el momento en que se hace la factura de venta al cliente.
- Nuevas integraciones con las agencias de envío NACEX y SEUR.
- Posibilidad de visualizar precios con IVA en la consulta de artículos.
- Tickets de caja: nuevas opciones de gestión de descuentos.
- Tarifas de venta: mejoras en claves estadísticas (descuentos).
- Nuevas opciones en previsiones de compras y ventas, para la gestión de entregas parciales.
- Proceso de contabilización de provisiones de albaranes pendientes de facturar de ventas y compras, así como lo no replicado (licitaciones).

Año 2012:

- Generación de una hoja de carga automática una vez se graba un pedido, dependiendo de la parametrización por tipo de pedido.
- Se mejora la gestión de traspasos en la aplicación de pedidos directos, añadiendo nuevas comprobaciones en la parametrización almacén-cliente, permitiendo que dicha comprobación se realice a nivel de zonas de almacén, proponiendo el cliente en caso de ser único y mostrando la lista en el caso de existir varios.
- Mejoras en el listado de pedidos de ventas, añadiendo filtros por familia, artículo, partida y lote principal.
- Se añade un nuevo parámetro que permite que el programa de tele-venta no pase por el campo precio.
- Se ha añadido un nuevo parámetro en almacenes para facilitar la asignación automática de almacenes que están orientados a la tele-venta, de forma que la aplicación de pedidos de tele-venta ya seleccione de forma automática dicho almacén, aunque el usuario tenga acceso a otros.
- Sustitución de facturas de ventas: se utiliza este proceso cuando se desea realizar algún tipo de rectificación sobre una factura original contabilizada. El proceso generará una factura en negativo (con los albaranes asociados), copia de la original y una factura en positivo (con los albaranes asociados) con las modificaciones especificadas y en las condiciones actuales de parametrización. Se realizará asimismo la contabilización de ambas facturas.

- Añadida funcionalidad para definir listas de precios, pudiendo crear listas a partir de otras.
- Adaptación de los programas de mantenimiento asociados al circuito de agencias de envío, para el uso de múltiples agencias de envío por parte del cliente.
- Mejora del tratamiento de lotes que se hace desde el programa de modificación de albaranes, permitiendo modificar todos los lotes asociados a un albarán sin necesidad de ir uno a uno.
- Nuevas mejoras en el tratamiento de contratos para pedidos de venta: añadidos 3 nuevos tipos de contrato en función de los cuales se obtendrá el precio de venta.
- Entrada de presupuestos; se desarrolla plug-in para actualizar masivamente las fechas de entrega de las líneas.
- Comisiones sobre previsiones: añadidas funciones para que calcule la comisión a partir de las previsiones.
- Se prepara la entrada de pedidos para poder personalizar por PL/SQL de personalización el coste de los artículos de texto.
- Se prepara para entrada de albaranes, para poder activar por personalización que se puedan modificar líneas servidas de artículos de texto.
- En la emisión de presupuestos, pedidos, albaranes y facturas a archivo, se permite dividir el archivo por cliente o por documento.
- Mejoras en el cálculo de comisiones para que se generen las comisiones aun cuando el líquido de la factura sea 0, para saber que ha sido generada y permitir modificaciones manuales.
- Nuevo tratamiento de notas de crédito desde la entrada de albarán sin pedido, con posibilidad de vincular la nota de crédito con una factura original.
- Módulo de sustitución y cancelación de facturas.
- Consultas de facturas adaptadas para ver la trazabilidad de las cancelaciones y sustituciones.
- Generación de facturas manual. Nuevo tratamiento que permite pre visualizar las facturas antes de que se generen para revisar que esta todo correcto, con posibilidad de validar o cancelar la generación de las mismas.
- Mejora en el tratamiento de impuestos: se almacena por línea de pedido y albarán el tipo de impuesto que tenía el artículo en el momento de generar el documento de tal modo que si se revalora, se mantiene el tratamiento impositivo que tenía en su día.
- Modificación de facturas: nuevo programa de modificación de facturas que permite modificar una factura generada sin necesidad de deshacerla.
- Rediseño del programa de Tele-venta, actualizando el diseño de pantallas y mejorando el interface y funcionalidad de todo el módulo.

- Nuevo módulo de gestión de tickets con funcionalidades de TPV para sustituir al programa de venta rápida. Posibilidad de generar tickets de mostrador, y hacer el cobro de los mismos en base a etiquetas con códigos de barras o de forma directa.
- Controles en facturación para el número de albaranes que pueden ir en una factura.
- Nueva gestión de básculas por TCP integrada en LIBRA, aprovechando el esquema de servicios web “Galileo”.
- Agencias de envío; gestión de etiquetas y ficheros DHL.
- Nuevo programa para incremento de coste contra stock con partidas.
- Nuevo parámetro de códigos de movimiento para usar el coste del albarán original.
- Emisión de facturas: se optimiza la búsqueda de las facturas a imprimir añadiendo un nuevo parámetro de centro contable para poder ser pasado como parámetro plug-in desde otro programa y así sólo imprimir las facturas de un centro contable en concreto.
- Imputación de Costes en la Venta. Se permite la generación de albaranes de compras en base a los costes de las ventas imputadas
- Mejora en el tratamiento de los grupos de riesgo de las aseguradoras; se implementa el concepto de grupo de riesgo por el cual en base a esta nueva tabla, se pueden dividir los clientes en grupos de riesgo con primas por tramos por cada grupo.
- Mejoras en el cálculo de plantillas comerciales; se añaden 2 nuevas posibilidades de cálculo: % sobre Margen Neto y % sobre Margen Bruto.
- Mejoras en el mantenimiento de precios por cliente, pasando campos importantes al multi-registro, para facilitar la gestión.
- Mejoras en la anulación de pedidos de venta; se incluye la visualización de campos referentes a los lotes y se muestra la descripción de los artículos en el multi-registro
- Mejoras en la autorización de pedidos de venta; se añade la visualización del centro contable del pedido.
- Mejoras en la creación de hojas de carga; se añade el filtro “matrícula” y se permite visualizar la agencia de envío de la matrícula asociada a la hoja de carga.
- Mejoras en la facturación de hojas de carga; se habilita la posibilidad de facturar artículos de texto.
- Mejoras en la generación de albaranes de envases; se añaden en la organización comercial los parámetros de organización comercial envases y tipo de pedido de envases; en el caso de rellenar estos campos los envases introducidos en la facturación de la hoja de carga se generaran con un tipo de pedido diferente y además quedarán unidos ambos albaranes mediante una nueva tabla de relación por la cual se puede visualizar en el albarán original, el albarán de envase asociado y el programa no permitirá borrar el albarán original mientras no se borre el de envases.

- Mejoras en Pedidos con Venta; se mejora el interface de los programas asociados y se añade la posibilidad de activar por personalización que el líquido de la operación aparezca en grande, para utilizarlo como un programa de venta en tienda.
- Nueva funcionalidad de asignación de agentes a organizaciones comerciales; se modifican los programas de presupuestos, pedidos, pedidos con venta y albarán para que solo cargue los agentes asociados al cliente que tengan acceso a la organización comercial del documento, en el caso de que el agente tenga una serie de organizaciones fijadas. Para ello se ha añadido una pestaña en el mantenimiento de agentes para poder indicar en qué organizaciones se puede usar opcionalmente.
- Nuevas opciones de parametrización del domicilio de cobro; posibilidad de añadir un domicilio de cobro por defecto por organización comercial, cliente y tipo de pedido.
- Nuevo programa desmarcar EDI; permite desmarcar que una factura ha sido enviada por EDI y así poder borrarla. El programa deja un registro (log) de quien lo ha hecho.
- Nuevos Planes de Ventas; se rediseñan los planes de ventas para incrementar su potencia, flexibilidad y escalabilidad. Entre los aspectos más destacados señalamos los siguientes:
 - Posibilidad de gestionar versiones de los planes.
 - Creación de un plan a través de las ventas reales pasadas, con la posibilidad de definir incrementos.
 - Estos planes se caracterizan por poder realizarse por 1 o 2 ejes, pudiendo escoger estos ejes entre múltiples opciones (agente, cliente, organización, almacén, artículo, familia, o cualquiera de los códigos estadísticos).
 - Integración de los planes con las estadísticas de ventas para poder hacer comparativos.
 - Posibilidad de volcado de los planes de ventas en los planes de fabricación.
- Consultas y salidas de información:
 - Nueva opción de listados de albaranes; posibilidad de lanzar múltiples listados desde la emisión de albaranes.
 - Mejora en el proceso de notificación de ventas a las compañías aseguradoras.
 - Conector con CESCE y COFACE para el intercambio de archivos de las aseguradoras y LIBRA, de tal forma que nos permite modificar y dar de alta los datos de los expedientes y suplementos (desarrollo disponible, pendiente de agregar a versión estándar).
 - Integración del plan de ventas en la estadística de facturación.
 - Mejoras en consulta de hojas de carga; se añade la visualización de las observaciones.

- Mejoras en la consulta de pedidos por organización comercial; se añade la visualización del domicilio de envío, autorizador, fecha confirmación rechazo y motivo de rechazo.
- Mejoras en las estadísticas de ventas:
 - Se añaden hasta 10 niveles de agrupación y 10 columnas a poder visualizar.
 - Por otra parte se habilita la posibilidad de indicar que ciertos niveles de agrupación realmente no agrupen y sea campos a visualizar en el último nivel agrupado; con esto se consigue multitud de listados nuevos ya que se abre la posibilidad de mostrar muchas más columnas de información.
 - Se han añadido múltiples opciones nuevas en los niveles de agrupación.
 - Se integra las estadísticas de ventas con los nuevos planes de ventas permitiendo mostrar comparativos de lo real con lo presupuestado.
- En la estadística de facturación se permite agrupar por cliente padre.
- En la estadística de facturación se permite agrupar por el árbol de la familia del artículo.
- Mejoras derivada de requisitos de otros países:
 - Adaptación de los procesos de creación, anulación y borrado de facturas a los requisitos de otros países.
 - Adaptación de los comprobantes fiscales que genera LIBRA a la nueva normativa de distintos países.
 - Adaptación a la gestión de Portugal ante los nuevos cambios introducidos en la generación del archivo SAFT y en el proceso de firma de guías de transporte.
 - Tratamiento del CFDI, factura electrónica digital para la legislación mexicana.
 - Tratamiento de cancelaciones masivas de facturas para el mercado mexicano.
 - Proceso para generar el fichero de envío al SAT Mexicano.
 - Adaptación del módulo de factura electrónica para gestionar los CFDI mexicanos.

Año 2011:

- Se han integrado en LIBRA las estadísticas de ventas disponibles anteriormente en Excel, que permiten la explotación de los datos de la gestión del circuito de ventas, en base a múltiples criterios y que también permiten la integración con la hoja de cálculo.
- Añadir más transportistas a los datos de transporte de las hojas de carga, lo que resulta de gran interés en el caso de transporte intermodal, es decir, que la expedición se realice mediante varios medios de transporte.

- Se han añadido nuevas claves de actuación para poder llevar precios y descuentos por obra en los albaranes y en los pedidos de venta.
- Adaptación de las facturas emitidas vía EDI a la especificación de norma Francesa.
- Se añade la fecha valor en las devoluciones para poder cambiar los vencimientos en base a la fecha del albarán de devolución.
- Se añade en el programa de gestión de pedidos y confirmación de presupuestos, la posibilidad de retener el pedido, en el caso de que se bloquee al cliente por centro contable, generando el mensaje de aviso correspondiente.
- Aumento del campo código del transportista a 15 dígitos
- Mejoras en la emisión de facturas de venta, permitiendo mayor flexibilidad en base a parametrización, para facilitar el paso de datos o condiciones al report, que evite el tener que crear varios formatos de factura.
- Mejoras en Albaranes de Ventas:
 - Se añaden 12 campos reservados de tipo alfanumérico, numérico y fecha tanto en las líneas como en la cabecera para poder usar en personalizaciones.
 - Se añade la visualización de la hoja de carga a la que está asociada el albarán y se permite buscar por ella.
 - Se mejora la navegabilidad del campo precio para que se pueda visualizar e introducir en el multi-registro.
 - Se pasa el campo del importe al multilinea para una mejor visualización.
 - Mejora en las entradas que requieren pesaje.
 - Se añade el control de bloqueo de pedidos por centro contable y cliente.
- Mejoras en la clasificación de los transportes, necesario para la emisión de la documentación de aduanas.
- Mejoras en Listas de Referencias, permitiendo añadir campos reservados para usar en personalizaciones.
- Mejoras en la creación de hojas de carga, posibilitando el paso del número de expediente como parámetro para que pueda ser enlazado en procesos BPM.
- Mantenimiento de condiciones de entrega, incluyéndose nuevos campos reservados para usar en personalizaciones.
- Mejoras en la emisión de hojas de carga:
 - Se cambia la letra de “status propuesta” por un nombre significativo, comprensible para el usuario.
 - Mejora del interface del usuario del bloque de detalle.
 - Añadir el campo fecha expedición en el bloque de detalle.

- Nuevos parámetros para poder filtrar por un pedido desde otro programa, esto mejora las llamadas a impresión de documentación mediante el BPM.
- Nuevo parámetro para poder realizar una impresión por pedido agrupada de las hojas de carga, esto mejora las llamadas a impresión de documentación mediante el BPM.
- Se posibilita el llamar al programa por parámetro con un listado de picking ya precargado para utilizarlo en el BPM.
- Se añade un parámetro para poder enlazar el Report con todo ya seleccionado y filtrado, dispuesto para imprimir, utilizado sobre todo desde el BPM.
- Se habilita el paso del número de expediente para enganche de este programa con flujos del BPM.
- Envío Albaranes Cross-Docking por EDI. El cambio principal que incorpora el Cross-Docking sobre el envío tradicional es que obliga a enviar matrículas de caja y pallet así como la emisión de etiquetas de las mismas.
- Mantenimiento de tipos de pedidos se han añadido 2 nuevas pestañas:
 - Almacenes por tipo pedido. En esta pestaña se indicarían los almacenes que pueden usar este tipo de pedido, si no se indica ningún almacén para el tipo de pedido seleccionado, implicaría que el tipo de pedido podría ser usado por cualquier almacén.
 - Tipo cliente por tipo pedido. En esta pestaña se indicarían los tipos de clientes que se pueden usar con este tipo de pedido, si no se indica ningún tipo de cliente para el tipo de pedido, seleccionado implicaría que se puede usar cualquier tipo de cliente.
- Se han cambiado los programas de presupuestos, pedidos de venta, pedidos directos, pedidos tele-venta y albaranes de venta para que tengan en cuenta estos nuevos parámetros.
- Se habilita mediante un nuevo parámetro la contabilización automática de facturas desde la generación de pedidos, albaranes y hojas de carga.
- Se añaden filtros desde/hasta almacén a los programas de consulta y contabilización de facturas de ventas.
- Adaptación de formatos de facturas de ventas a la nueva legislación de Portugal.
- Creación de parametrización para entrada/modificación de previsiones manuales de ventas en la entrada de pedidos y su paso a previsiones de albarán y vencimientos.
- Al igual que en la emisión de facturas de ventas, se añadió en la emisión de albaranes la funcionalidad de poder seleccionar el formato a imprimir.
- Listado de pedidos por agente. Se incluye el filtro desde/hasta artículo.

- Nuevos Listados y Consultas: Consulta de stocks, listado de pedidos por agente, listado de inventario a una fecha, listado de stocks, toma de inventario, consulta de pedidos por artículo, consulta de artículos y clientes, consulta de pedidos y clientes, consulta por agente, cliente y artículo, listado de lista de precios.
- Control de riesgos: se incluye la posibilidad de no control de riesgo en función de parametrización por tipo de pedido.
- Inclusión de la gestión de artículos box multi-referencia en facturas EDI. Los artículos box multi-referencia son artículos que no son de naturaleza conjunto, pero que en el envío de facturas EDI se precisa enviar el contenido de los mismos, esto es, el detalle de los componentes.
- Implementación del proceso de importación de albaranes EDI. Hasta el momento sólo había el proceso de exportación.

Año 2010:

- Opciones de integración de la facturación emitida (ventas):
 - Tratamiento de Pedidos, Albaranes y Facturas por EDI. Con o sin información logística.
 - EDI depósitos.
 - Nuevas opciones para emisión de factura electrónica incluyendo la emisión de documento, firma digital, envío a cliente y almacenamiento en software documental.
 - ECOEMBES.
- Mejoras en la gestión de riesgos de clientes:
 - Nuevas posibilidades en el control de riesgos por Empresa, Grupo de Balance o centro contable.
 - Posibilidad de gestionar anticipos en pedidos, generando el albarán correspondiente al anticipo para descontarlo del vencimiento del resto de la factura, permitiendo múltiples anticipos.
 - Desactivación de alarmas durante “n” días por cliente de riesgo.
 - Mejoras en informes de gestión de riesgos.
- Mejoras en el proceso de facturación:
 - Gestión de las facturas repetitivas en base a una programación preestablecida.
 - Se ha añadido la funcionalidad que permite asociar a una venta un número de serie, asociar una garantía y hacer el seguimiento de las incidencias de estas garantías, vinculando documentos.
 - Mejoras en el cálculo de tarifas de ventas en base a compras. Nuevas opciones de descuentos.

- Nuevas claves de actuación para precios.
- Revisión y control de impagados en el cálculo de comisiones en base a ventas.
- Posibilidad de definir diferentes orígenes para la generación de albaranes de compras y de ventas a partir de las ventas de un determinado centro contable en un almacén, para hacer facturaciones entre centros (factura resumen).
- Nuevas claves de actuación de ofertas “ofertas múltiples”, que permiten asociar una gran variedad de ofertas, tanto lineales y como escaladas, incluyendo el tratamiento de artículos de regalo.
- Control de firmas en albaranes de ventas para validar la correcta entrega de la mercancía.
- Nuevas utilidades para gestionar las devoluciones con un registro de cambios mediante los programas de devoluciones de ventas y modificación de albaranes, con registro de motivos de devolución.
- Mejoras en el tratamiento de plantillas comerciales con la activación automática de tramos. Tratamiento del cálculo de aportaciones fijas y posibilidad de imputar los cargos de una plantilla por compras y por ventas.
- Mejoras en el circuito de hojas de carga:
 - Importe por conductor adicional.
 - Importe por reparto.
 - Control de validación programable en base a un paquete de base de datos.
 - Control de incompatibilidades de carga programable en base a un paquete de base de datos.
 - Contabilización analítica y tratamiento de cuentas internas/externas de gasto e ingreso.
 - Posibilidad de gestionar la disponibilidad de los vehículos en base a la programación de cargas/descargas ya realizadas.
 - Posibilidad de gestionar hojas de carga de redistribución con la asignación de un albarán a n hojas de carga.
 - Nueva utilidad para cambiar albaranes de hoja de carga.
 - Posibilidad de hacer facturaciones parciales de “n” pedidos en una hoja de carga.
 - Mejoras en el tratamiento y contabilización de los portes de ventas.
- Mejoras en las salidas de información:
 - Se han mejorado las opciones de salida a las estadísticas Excel permitiendo añadir un eje temporal en el análisis comparativo y facilitando la integración con las tablas dinámicas de Excel.

- Asimismo está disponible un nuevo módulo de explotación de datos comerciales basado en herramientas de Business Intelligence.

LATINOAMÉRICA

COLOMBIA

ECUADOR

MÉXICO

REP. DOMINICANA

ESPAÑA

MADRID

BARCELONA

VALENCIA

VIGO

OVIEDO

LAS PALMAS

OURENSE (CENTRO I+D)