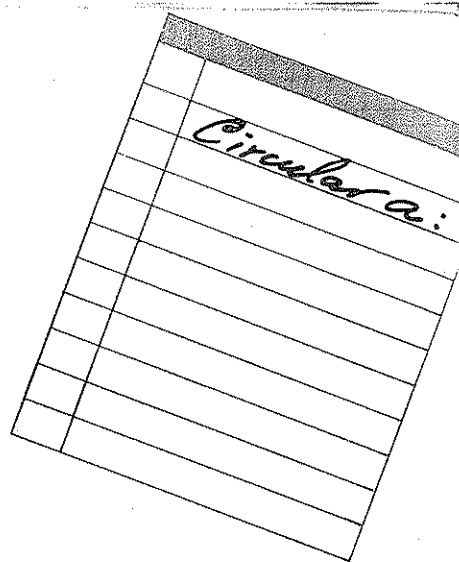


Mayo
Junio/86
No. 12

Oficina Eficiente®

la productividad en la oficina **OE**



KOJI KOBAYASHI

• **La comunicación moderna**

NEC:
COMPUTADORES
& COMUNICACIONES

**LA RED EXPERIMENTAL
DE TRANSMISION
DE DATOS**



Mayo
Junio/86
No. 12

Oficina Eficiente®

la productividad en la oficina **CE**

Oficina Eficiente, es una revista institucional de Carvajal S.A. publicada bimestralmente y dirigida a la alta gerencia. Propende por una mayor productividad, a través de la difusión de experiencias de Carvajal como proveedor integral de oficinas y de la divulgación de conceptos, análisis y testimonios sobre las nuevas tecnologías y métodos de automatización.

AL LECTOR.	5
EN SU EMPRESA ¿COMO ELEGIR UNA RED LOCAL? <i>...Principales elementos para la decisión de instalación de una red.</i>	6
ENTREVISTA <i>...El Presidente de NEC visita a Colombia y expone interesantes conceptos acerca de la productividad.</i>	13
EN MANUELITA S.A., COMPRA DE MERCANCIA SEGURA, RAPIDA Y CONFIABLE <i>...Gracias a la sistematización y a un adecuado diseño de formularios.</i>	20
EL MICRO PORTATIL <i>...Siempre está donde se necesita.</i>	22
NEC: COMPUTADORES Y COMUNICACIONES <i>...Para elevar la calidad de vida.</i>	26
CON LA SISTEMATIZACION <i>...Se lleva el banco en el bolsillo.</i>	36
LA RED EXPERIMENTAL DE TRANSMISION DE DATOS <i>...Un paso en firme para la implantación de la Red Nacional.</i>	39
SOFTWARE AL DIA <i>...Descripción del paquete Trípode para control del ciclo de ventas.</i>	47
LIBROS <i>...Comentario al libro "Desarrollo y ejecución de estrategias de mercadeo. Gerencia de Producto".</i>	55
PRODUCTIVIDAD Y PLANIFICACION DEL ESPACIO <i>...Un enfoque de administración participativa.</i>	58

OFICINA EFICIENTE
No. 12
MAYO/JUNIO 1986

Carvajal S.A.
Publicaciones Periódicas

Gerente
Fernando Gómez
Calle 29 Norte 6A-40
Tel.: 615422
Cali

Directora Editorial
María Candelaria Posada
Calle 37 No. 13-08
Tel.: 2851600
Bogotá

Gerente de mercadeo
María Fernanda Carvajal
Apartado 46
Tel.: 615422
Cali

Gerente de circulación
Eduardo Cardona
Apartado 46
Cali
Editora
Juanita Sanz de Santamaría

Consejo Editorial
Mario Ernesto Calero
Alvaro Cohen
Fernando Gómez
Francisco Piedrahita
María Candelaria Posada
Alberto Vásquez

Asesor Editorial
Alberto Vásquez

Producción
Arturo Varela

Administración
Alberto Borrero

Diagramación
Cristina Uribe Hurtado

Fotografía
Hellen Karpf
Omaira Ríos

Ilustraciones
Rafael Ortiz
Nelson Valderrama

Publicación de distribución gratuita.

© Publicaciones Periódicas.
Carvajal S.A., Bogotá.

Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización expresa de los editores.

Impresa por Carvajal S.A., Cali.

CORREOS DE COLOMBIA

SERVICIOS:

- CORRESPONDENCIA ORDINARIA
- CORRESPONDENCIA CERTIFICADA
- ENCOMIENDAS ASEGURADAS
- ENCOMIENDAS ORDINARIAS
- CARTAS ASEGURADAS
- REEMBOLSOS (C.O.D.)
- GIROS POSTALES
- GIROS TELEGRAFICOS
- CORRESPONDENCIA AGRUPADA
- FILATELIA



SOFTWARE

AL DÍA

Descripción de un paquete
que permite llevar un estricto control
de las operaciones básicas
que componen el ciclo de ventas.

TRIPODE

Tripode es un paquete que permite llevar un estricto control de las operaciones básicas que componen el ciclo de ventas. Un ciclo está compuesto por funciones que a su vez son una tarea importante de un sistema.

Este ciclo le permite a la gerencia de manera integral, el manejo y control adecuado de sus cobranzas, de sus inventarios y el oportuno proceso de facturación.

Tales procesos no son aislados; para realizar una venta se debe conocer el estado de los inventarios y en general, el estado de cuenta o la cartera del cliente al que se le va a vender. Además, los inventarios y la cartera están interrelacionados a través del proceso de facturación.

Un aspecto clave, es poder ver el efecto o la red resultante del sistema, sus transacciones y sus ba-

**Gracias
a las facilidades
de codificación cada
empresa puede escoger
la estructura de códigos
de clientes y productos
que más se adapten
a su caso
particular.**

ses de datos, evitando la duplicación de información y sus consecuentes errores.

- En el área de *facturación* permite incluir en la factura descuentos, cargos, pagos por cuotas fijas, etc. brindando la solución adecuada a las necesidades de la empresa.

- En el área de *inventarios* se logra llevar fácilmente un registro actualizado de cada uno de los items que lo conforman gracias al carácter interactivo del sistema, y de esta manera tener a la mano información que permite un excelente manejo de inventarios.

- En el área de *cartera* se logra controlar a cada uno de los clientes gracias al manejo de cupos de crédito al facturar y a los controles propios al asentar movimientos en las cuentas de los clientes.

Toda la información captada durante el uso adecuado del Tripode es utilizada para obtener estadís-

SOFTWARE

AL DIA

MENU PRINCIPAL

** VERSION 2.5 - DEMO **

FACTURACION - INVENTARIOS - CARTERA

TECLEE LA OPCION DESEADA « »

1. FACTURACION
2. INVENTARIOS
3. CARTERA
4. CIERRE MENSUAL
5. REPORTES ESPECIALES
6. MANTENIMIENTO DEL SISTEMA
7. FIN DE SESION

FIC.-Versión 2.5 * C.M. Giraldo 0* Derechos Reservados 00004

Figura 1

FACTURACION

** FACTURAR **

1 FACTURA No.	: 00005	
2 CODIGO CLIENTE	: 101001	PEPE FLOREZ
3 DESCUENTO (%)	: 20...	
4 CARGO (I)	: TRANSPORTE...	
5 VALOR CARGO (I)	: 1,000.00	
6 CARGO (II)	: SEGURO...	
7 VALOR CARGO (II)	: 1,500.00	
8 No. CUOTAS DE PAGO	: 2.	
9 PERIODOS DE (dias)	: 30.	
10 FECHA FACTURA (AAMDD)	: 860303	
11 FECHA 1er VENCIMIENTO	: 860403	
12 I.V.A. %	: 10	

DESEA CAMBIAR ALGO (No. PREG/N)

Ayuda: ↑ Sube ← Borra entrada (ESC) Para terminar

Figura 2

ticas de venta muy útiles como indicadores gerenciales, que den soporte a la toma de decisiones en empresas que venden sus productos a terceros. Las transacciones o sucesos en el ciclo de ventas, pueden subrayarse de tal manera que estadísticamente nos puede mostrar las consecuencias de un defecto observado que detectado a tiempo puede mejorarse.

Las ventajas actuales de la sistematización con herramientas po-

derosas como Trípodé, nos llevan a conseguir elementos de juicio y de control, que en el pasado al trabajar cada subsistema aislado, eran prácticamente inalcanzables.

Trípodé es un paquete nacional desarrollado por colombianos. En la actualidad existen más de cien compañías usuarias en todo el país, las cuales manejan muchas referencias y clientes con gran éxito. Funciona en cualquier microcomputador que utilice sistema opera-

cional CP/M o MS-DOS y lenguaje M-BASIC. Requiere solo 64 K de memoria principal. Cada 6 ó 12 meses según sugerencias de los usuarios se obtienen nuevas versiones del sistema con actualizaciones y requerimientos que se introducen como mejoras al sistema.

Dado que en el ciclo de ventas se están manejando transacciones relacionadas directamente con registros contables, el paquete tiene una serie de controles de acceso para los usuarios de tal manera que la gerencia puede decidir a quién darle diferentes tipos de claves para tener acceso al sistema, actualizar, mirar información o crear nuevos datos de acuerdo con el nivel que cada usuario tenga en la organización.

CODIGOS

Para el manejo de los clientes, productos y vendedores, Trípodé cuenta con códigos que se pueden diseñar de manera flexible, que permite acomodarse a las necesidades de cada empresa. Así por ejemplo, es posible agrupar los clientes o productos bajo características comunes. Por otra parte, el código del cliente puede señalar explícita o implícitamente al vendedor que lo atiende, para que el sistema se encargue de actualizar automáticamente los registros de los vendedores al momento de facturar y de recaudar. Gracias a estas facilidades de codificación, cada empresa puede escoger la estructura de códigos de clientes y de productos que más se adaptan a su caso específico.

CARACTERISTICAS

Una vez se han codificado los productos y los clientes, se crean

SOFTWARE

AL DIA

CONTROL DE INVENTARIOS

CONSULTAR/ACTUALIZAR PRODUCTOS

CODIGO: 1AS0701

1. DESCRIPCION: ASPIRADORA REF. 0701		ULTIMO MOV. (AAMMDD): 860218	
2. UNIDAD: UNIDADES		4. IMPOVENTAS:	10%
3. PRECIO DE VENTA:	30,000.00	6. PUNTO MAXIMO:	100.00
5. PUNTO MINIMO:	10.00	COSTO PROMEDIO:	22,884.60
* EXISTENCIAS:	90.00		
VENTAS ACUMULADAS	24.00	591,120.00	
VENTAS DEL MES	12.00	285,120.00	
DEVOLUC. ACUMULADAS	6.00	30,000.00	
DEVOLUC. DEL MES	6.00	30,000.00	% DEVOL/VENTAS: 50.00

PARA SALIR TECLEE 0 (CERO)
TECLEE EL No. DEL CAMPO QUE DESEA CAMBIAR:

Figura 3

los archivos maestros de clientes, productos y vendedores. Luego se introducen los saldos de cartera y los inventarios iniciales a una fecha determinada, desde la cual se comenzará a facturar. En la figura 1, se encuentra el menú principal. A través de este menú se encadenan todos los programas que conforman el sistema Trípod. Dicho menú posee siete posibles opciones de entrada para el usuario, el cual escogerá el programa que desee cargar según la opción escogida. Así por ejemplo, para llevar a cabo trabajos de cartera debe escogerse la alternativa número 3 del menú principal, a través de la cual se maneja todo lo relacionado con los clientes y su explicación se encuentra en el numeral 5.

FACTURACION

Este procedimiento, como su nombre lo indica, permite realizar la facturación y consta de cuatro aspectos básicos:

- Elaborar la factura (si se desea).
- Cargar la cartera.
- Descargar los inventarios.
- Actualizar las estadísticas de ventas.

**Cuando se desea
listar un producto,
el paquete ofrece
la ventaja
de enmascaramiento
por grupo o sub-grupo.**

Debe tenerse en cuenta que para poder facturar deben estar creados los registros de los clientes a quienes se les va a facturar, los registros de los productos para facturar y los registros de los vendedores que realizan la venta.

A través del sistema Trípod se permite una facturación muy general en la que se pueden incluir descuentos (no condicionados) y hacer hasta dos cargos tales como fletes, seguros, o mano de obra. Permite también facturar por cuotas de valores y períodos fijos (en días) a partir de la fecha del primer vencimiento, encargándose el sistema de organizar la información en forma apropiada para poder ejercer un es-

tricto control de la cartera. Verifica que el cupo de crédito asignado a cada cliente no sea excedido, que las existencias de los productos para facturar sean suficientes y, por último liquida automáticamente el impuesto a las ventas (IVA) por cada artículo facturado.

La figura 2 presenta el menú de facturación; en ella aparece el número de la factura el cual es incrementado automáticamente por el sistema, aunque existe la opción de cambiar el consecutivo de la facturación si se desea. El valor resultante al facturar será almacenado en las estadísticas del cliente y en la de los productos facturados. Si se desea hacer algún cargo adicional a la factura y que aparezca en la misma, debe responderse a la pregunta 4 con la descripción del cargo.

En el módulo de facturación existe la posibilidad de incluir las preguntas adicionales de acuerdo con las necesidades del usuario, las cuales deberán ser tratadas según el caso. Ejemplos de estas opciones pueden ser el número del pedido, el número de la remisión, condiciones de pago, etc. Es posible cambiar alguno de los códigos introducidos, la cantidad, el precio de

CREACION Y ACTUALIZACION DE CLIENTES

CONSULTAR/ACTUALIZAR CLIENTES

CODIGO: 101001

1. NOMBRE	:	PEPE FLOREZ	
2. N.I.T.	:	60.235.210	
3. DIRECCION	:	CR. 3 No. 23—54	
4. TELEFONO (I)	:	2586321	
5. TELEFONO (II)	:		
6. CIUDAD	:	BOGOTA	
7. CUPO DE CREDITO	:	1,000,000.00	
*. SALDO	:	347,566.00	
		MES	ACUMULADO
*. COMPRAS	:	395,000.00	1,175,000.00
*. DESCUENTOS	:	82,440.00	199,440.00
*. DEVOLUCIONES	:	65,000.00	65,000.00

PARA SALIR TECLEE 0 (CERO)
TECLEE EL No. DEL CAMPO QUE DESEA CAMBIAR:

Figura 4

CONSULTA Y ACTUALIZACION DE VENDEDORES

CONSULTAR/ACTUALIZAR VENDEDORES

CODIGO: 101

1. NOMBRE	:	JOSE MIGUEL ARIAS
*. VENTAS DEL MES:	:	395,000.00
*. VENTAS ACUMULADAS	:	1,175,000.00
*. DEVOL. DEL MES	:	65,000.00
*. RECAUDOS DEL MES	:	733,150.00
*. DESCUENTOS DEL MES	:	82,440.00

PARA SALIR TECLEE 0 (CERO)
TECLEE EL No. DEL CAMPO QUE DESEA CAMBIAR

Figura 5

venta o el descuento por producto o introducir más productos. También se puede obtener el número de copias que se desee entre 0 y 9.

INVENTARIOS

Esta aplicación del sistema Trí-pode se encarga del control de los inventarios de la empresa. Permite entrar los datos correspondientes a entradas, salidas, notas de contabi-

lidad en forma independiente u obviamente las salidas por venta a través de la facturación.

La figura 3 hace referencia al manejo de la información básica de los productos y no de los movimientos de inventarios. A través de esta se crean, eliminan, consultan y actualizan los registros de los productos. Es necesario introducir la descripción del artículo, la medida en que se maneja el producto (cajas, metros, libras, etc.). En el precio de

venta debe teclearse el valor al que se quiere facturar la unidad del producto que se está creando. El punto mínimo y el punto máximo hacen referencia a los puntos de control de los inventarios, dependiendo de la rotación del producto, de la demanda, del tiempo de reposición. Además el porcentaje de impuesto de ventas con que está aprobado el artículo.

Existe una opción para eliminar productos, al digitar un código el sistema verificará que este exista, que no tenga existencias o que no haya tenido movimiento en el mes. Si no, en la pantalla se mostrará por qué razón no puede eliminarse.

La opción de inventarios produce los siguientes reportes:

- Movimiento por producto en el que se muestra por referencia todas las transacciones del mes en cantidad y valor.

- Productos bajo punto mínimo. En él se pueden ver aquellos productos que están por debajo del punto mínimo.

- Productos sobre punto máximo. Se adjudican referencias a aquellos que están sobre el punto máximo de existencias permitidas.

- Productos sin movimiento desde una fecha determinada. Pone sobre aviso al gerente sobre las referencias que no se venden.

Desde este procedimiento se pueden manejar entradas a bodega y salidas de bodega para registrar los movimientos respectivos. Con los primeros se lleva a cabo el proceso de valorización de los inventarios por costo promedio ponderado. Otros movimientos como son las salidas por venta y las devoluciones de clientes, el sistema las maneja automáticamente desde las aplicaciones de existencias y cartera. Cuando se desea listar un producto, el paquete ofrece la ventaja del enmascaramiento por grupo o sub-grupo, tal como se desee.

SOFTWARE

AL DIA

VENTAS POR CLIENTE

FECHA DE PROCESO (AAMMD): 860303			VERSION 2.5-DEMO VENTAS POR CLIENTE		PAGINA: 1 FECHA: MARZO 3 DE 1986		
CODIGO	CLIENTE		VENTAS	DESC	DEVOL	% DEV	VENTAS NETAS
201001	BLANCA L. HERRERA	MES	0.00	0.00	0.00	***	0.00
		AC	390,000.00	19,500.00	0.00	0.00	370,500.00
***	ZONA 281	MES	0.00	0.00	0.00	***	0.00
		AC.	390,000.00	19,500.00	0.00	0.00	370,500.00
****	DISTRITO 2	MES	0.00	0.00	0.00	***	0.00
		AC.	390,000.00	19,500.00	0.00	0.00	370,500.00
301001	ADRIANA QUIROGA	MES	0.00	0.00	0.00	***	0.00
		AC.	0.00	0.00	0.00	***	0.00
***	ZONA 301	MES	0.00	0.00	0.00	***	0.00
		AC.	0.00	0.00	0.00	***	0.00
****	DISTRITO 3	MES	0.00	0.00	0.00	***	0.00
		AC.	0.00	0.00	0.00	***	0.00
*****	TOTALES	MES	0.00	0.00	0.00	***	0.00
		AC.	390,000.00	19,500.00	0.00	0.00	370,500.00

Figura 6

CARTERA

Este módulo maneja todo lo referente a cuentas por cobrar con lo relativo a registros de los clientes y sus cuentas. Para esto es posible: crear, eliminar, consultar y actualizar clientes.

La figura 4 nos muestra cómo se crea y actualiza un cliente; en ella deberá digitarse el código asignado al cliente de antemano, si ya existe o es inválido la entrada no será captada por el sistema. El cupo de crédito será tenido en cuenta al momento de cargarle una factura al cliente. Si la suma del saldo más el valor de la factura que intenta cargarse es superior al cupo del crédito asignado, el sistema preguntará si desea cargar la factura al cliente.

Si se desea eliminar un cliente, el sistema verificará que el saldo del cliente sea cero y que no haya tenido movimientos en el mes.

Existen seis alternativas por medio de las cuales se pueda conocer los estados de cuenta de los clientes: extractos de clientes, cartera resumida, cartera por vencer discriminada, cartera vencida resumida, cartera vencida discriminada.

Una alternativa especial de enmascaramiento que ofrece el paquete en este módulo, es la de querer producir un reporte en que solo se quiera listar códigos que tengan alguna secuencia de caracteres en común. Si por ejemplo, se desea listar todos los códigos que empiecen por 1, en el campo del código se debe teclear 1 y rellenar el resto del campo con asteriscos (*). En resumen para enmascarar cualquier código en inventario, facturación o cartera, deben utilizarse asteriscos (*) para completar la longitud de este una vez escogida la secuencia de caracteres y su posición dentro del código.

Es posible adjudicar referencias a los periodos en que se requiere clasificar los vencimientos de la cartera. Ejemplo: 0-30, 31-60, 61-90 o más de 90 días. De acuerdo con la estructura de código del cliente es posible obtener subtotales con el fin de cruzar la información del cliente con cartera por vencer discriminada o vencida discriminada.

La cartera no es manejada bajo el concepto de cuenta corriente. Si se quiere introducir una nota débito, una nota crédito, o un recibo de caja, estos deben hacer referencia a un número de factura y a la cuota correspondiente. De esta manera se consigue un mejor control sobre el estado de cuenta del cliente.

Para proceder al cierre mensual es necesario hacer el cierre de los archivos de clientes, de productos y de ventas. El cierre de fin de

SOFTWARE

AL DIA

VENTAS POR PRODUCTO

FECHA DE PROCESO (AAMMD): 860303			VERSION 2.5-DEMO VENTAS POR PRODUCTO				PAGINA 1 FECHA: MARZO 3 DE 1986.		
CODIGO	DESCRIPCION		VENTAS		DEVOLUCIONES		%	VENTAS NETAS	
			CANTID	VALOR	CANTID	VALOR	DEVOL	CANTID	VALOR
1AS0701	ASPIRADORA REF. 0701	MES	0.00	0.00	0.00	0.00	***	0.00	0.00
***	1AS0701	AC.	26.00	634,320.00	6.00	30,000.00	23.00	20.00	604,320.00
		MES		0.00		0.00	***		0.00
		AC.		634,320.00		30,000.00	4.73		604,320.00
****	LINEA 1A	MES		0.00		0.00	***		0.00
		AC.		634,320.00		30,000.00	4.73		604,320.00
1BR1212	BRILLADORA REF. 1212	MES	0.00	0.00	0.00	0.00	***	0.00	0.00
		AC	16.00	468,440.00	6.00	35,000.00	37.50	10.00	433,440.00
***	1BR 1212	MES		0.00		0.00	***		0.00
		AC.		468,440.00		35,000.00	7.47		433,440.00
****	LINEA 1B	MES		0.00		0.00	***		0.00
		AC.		468,440.00		35,000.00	7.47		433,440.00
*****	TOTALES	MES		0.00		0.00	***		0.00
		AC.		1,102,760.00		65,000.00	5.89		1,037,760.00

Figura 7

año se llevará a cabo en diciembre procediendo a poner en ceros los acumulados del año de clientes, de productos y de vendedores.

MANTENIMIENTO DE VENDEDORES

Esta opción tiene como propósito manipular la información básica en los archivos de vendedores como se puede ver en la *figura 5*. Aquí se crean los registros de los vendedores con el propósito de registrar las ventas y los recaudos hechos por ellos. Se puede consultar la información almacenada en los registros de los vendedores. El código de vendedor debe formar parte del código del cliente. Esta relación debe estar definida desde el momento en que se han estructurado los códigos de los clientes.

REPORTES ESPECIALES

Toda la información que ha sido captada por los módulos de inventarios, facturación y cartera en forma integral y relacionada, es utilizada para suministrar auxiliares de contabilidad relativos a la gestión de ventas y a producir reportes estadísticos que ayuden a controlar el trabajo realizado. Estos reportes son ventas acumuladas por cliente, auxiliares de cuentas por cobrar, recaudo de IVA por cliente, movimiento de inventarios y movimiento de cartera. A los reportes especiales pueden entrar todos los usuarios, pero estos están restringidos de acuerdo con la información que ellos manejan.

Al reporte de ventas acumuladas por cliente de la *figura 6*, solo pueden entrar aquellos usuarios que tienen acceso a los reportes de ventas. Este reporte produce para cada cliente las ventas, los des-

cuentos, las devoluciones y las ventas netas.

Al reporte de ventas por producto, *figura 7*, tienen acceso aquellos usuarios que pueden introducir movimientos de inventarios o pueden producir reportes de inventarios. Para cada producto aparece la cantidad vendida, su valor, la cantidad devuelta y su valor y las ventas netas con la cantidad y su valor.

También es posible manipular la información básica en los archivos de vendedores con el propósito de registrar las ventas y los recaudos hechos por ellos, las ventas acumuladas, las ventas mensuales, las devoluciones, los descuentos, las ventas netas y los recaudos de cada vendedor. **OE**

Por CLEMENCIA MORALES

Para mayor información marque el N° 81 en la Tarjeta del Lector.