Siesa

SFA

Manual de Implementación del Sistema

Versión Documental: 21/09/2023 Sistemas de Información Empresarial S.A. Cali - Colombia



Tabla de Contenido

Tabla de Contenido	2
Acerca de este manual	3
Presentación de SIESA SFA	4
Alcance Funcional de SIESA SFA	5
Tecnología Utilizada en SIESA SFA	6
¿Cómo obtener Siesa SFA?	7
Requisitos mínimos del sistema	12
Versiones disponibles	12
Parametrización inicial de SIESA SFA	13
Módulos disponibles de SIESA CRM en SIESA SFA	18
Consideraciones de SIESA SFA	26



Acerca de este manual

Este manual proporciona una guía detallada sobre cómo implementar la aplicación móvil de Siesa CRM llamada Siesa SFA, una vez la parametrización de Siesa CRM se haya completado, para evitar problemas en el funcionamiento de la aplicación.

La versión del SFA a la que está orientada este manual corresponde a la versión 2.0.14 V5 de la aplicación en Android y a la versión 1.0.3 V85 en iOS



Presentación de SIESA SFA

Siesa SFA es la aplicación móvil de Siesa CRM, la cual está diseñada para garantizar la continuidad de las operaciones comerciales, permitiendo trabajar en modo conectado y desconectado dependiendo del estado de conectividad a Internet. Esta solución es especialmente valiosa para en diferentes entornos empresariales, ya que facilita la movilidad de los equipos de ventas y la gestión de la relación con los clientes desde la comodidad de su celular, ya que Siesa SFA es compatible con una amplia gama de dispositivos móviles, lo que facilita su acceso y uso.

Menú	O	≡ номе	0	< detalle 😷 🖍 🚥
🕋 Home	٥	∕ Home *	٥	Datos Básicos PQRS (
💿 Recaudar		Mis Astividados		NIKOL SAS PRUEBA
Recaudos		Septiembre		Razón social: Nikol Sas Prueba
😁 Contactos	Sab 🔸	< Dom Lun Mar Mie Jue Vie	e Sab >	Nombre establecimiento: Nikol Sas
Lientes potenciales	22 23	7 18 19 20 21	22 23	Identificación: 100594562315
Inventario		~		Teléfono:
兰 Calendario		Miéradas 20 de contiembre e	40.0000	4236581
📃 Clientes	2023	Miercoles, 20 de septiembre d	10 2023	Correo electrónico: Nnenriquezr@Siesa.Com
Cotizaciones		· · ·		Cartera corriente: -\$50,536,704.00
走 Items		* + + + + + + + + + + + + + + + + + + +		Cartera vencida:
🚍 Oportunidades	85	No hay actividades registra	adas	Cartera total:
PQR		(+)		-\$42,816,704.00
Sincronización		Oportunidades Perdidas		Porcentaje cartera vencida: 100
Cerrar Sesión				



Alcance Funcional de SIESA SFA

Siendo Siesa SFA la aplicación móvil de Siesa CRM, el alcance funcional en el modo conectado lo determina Siesa CRM, sin embargo, para la versión desconectada de la aplicación se detallan a continuación sus funcionalidades principales:

- 1. Gestionar Cuentas (clientes).
- 2. Manejo de contactos por cliente o cliente potencial.
- 3. Gestión de Clientes Potenciales.
- 4. Realizar cotizaciones y tomar pedidos.
- 5. Conocer información transaccional de los clientes proveniente del ERP, como por ejemplo:
 - a. Valores de la cartera.
 - b. Cupo de crédito.
 - c. Estado de bloqueos.
 - d. Facturas, pedidos
- 6. Georreferenciación de vendedores.
- 7. Gestión de actividades (visitas, llamadas, tareas).
- 8. Gestión de PQRS.



Tecnología Utilizada en SIESA SFA

LENGUAJES Y BASE DE DATOS:

Siesa SFA es una aplicación móvil que está desarrollada con el lenguaje de programación React Native altamente versátil y eficiente para la creación de aplicaciones móviles multiplataforma y para su almacenamiento de datos, aprovecha la base de datos llamada Realm, que proporciona una estructura de datos segura y escalable que se integra perfectamente con la aplicación.

CONEXIONES:

Las conexiones que establece Siesa SFA con Siesa CRM son a través de API Rest, estas son una parte fundamental de la eficacia de ambas soluciones. Esta comunicación mediante API permite una comunicación ágil y segura entre los dos sistemas. Gracias a esta integración, los datos cruciales de ventas, la información de los clientes y otros aspectos relevantes como el envío de pedidos al ERP pueden intercambiarse de manera confiable y sin problemas entre Siesa SFA y Siesa CRM.

¿Cómo obtener Siesa SFA?

Una vez que haya adquirido Siesa CRM, completado todo el proceso comercial y de implementación, el siguiente paso es la descarga e instalación de la aplicación móvil. A continuación, se detalla cómo hacerlo en dispositivos con sistema operativo iOS y Android.

Proceso de descarga para sistemas operativos Android:

1. Abra la tienda de aplicaciones Play Store.

2. Utilice la barra de búsqueda para buscar "Siesa Core App".

\leftarrow	siesa core apo	×
Q	siesa core app	Г

3. Toque el resultado de búsqueda correspondiente a Siesa Core App.

4. Presione el botón 'Instalar'. Espere a que la aplicación se descargue e instale en su dispositivo.

\leftarrow		۹ :
9	Siesa CoreAp Sistemas de Informació S.A.	O n Empresarial
15 MB	Apto para todo público @	Más de 100 Descargas
	Instalar	
	1.0 1.0 1.0 1.0 1.0 1.0 1.0 1.0	
Acerca de	e esta app	\rightarrow
Administre s recaudos o e Finanzas	sus clientes, prospectos y re cotizaciones.	alice pedidos,
Segurida	d de los datos	\rightarrow
El primer pa los desarroll Las práctica	so de la seguridad es comp adores recopilan y compart s de privacidad y seguridad	render cómo en tus datos. I de datos

5. Una vez instalada, ya podrá abrir la aplicación e iniciar sesión con los datos suministrados en el proceso de implementación.

	Inicie sesión	
URL		
Usuario		
Contraseña		0
	Iniciar Sesión	

Proceso de descarga para sistemas operativos iOS:

1. Abra la tienda de aplicaciones App Store

viernes, 8 de : Hoy	SEPTIEMBRE	4
de princie Ve cad	pio a fin da carrera	ı de F1
FI	ORACI Redo	ORTENED
500 Tra	reaming en vivo de rmula 1 ading Plus500 unco Opere CFD de.	Compara dentro de la ago
NUESTROS TOD at Hoy Jue	S FAVORITOS	Arcode Q Buscar

2. Utilice la barra de búsqueda en la parte inferior de la pantalla para buscar "Siesa CRM"

Q siesa crm	8	Cancelar
🔍 siesa crm		

3. Toque el resultado de búsqueda correspondiente a Siesa CRM.

4. Presione el botón 'Obtener' y, si es necesario, autentíquese utilizando su ID de Apple o Face ID/Touch ID

5. Una vez instalada, ya podrá abrir la aplicación e iniciar sesión con los datos suministrados en el proceso de implementación.

nicie se	sión	
		•
Iniciar Se	sión	
	nicie se	nicie sesión

Requisitos mínimos del sistema

Para garantizar una descarga y uso sin problemas de Siesa SFA en dispositivos móviles, es esencial que dichos dispositivos cumplan con los siguientes requisitos mínimos:

Requisitos mínimos para sistemas operativos Android:

- 1. La versión de Android debe ser mayor o igual a la 5.0 o también conocida como Android Lollipop.
- 2. La memoria ram debe ser igual o superior a 4 GB.
- 3. El tamaño de almacenamiento debe ser igual o mayor a 64 GB. Sin embargo, si la aplicación maneja un volumen significativo de datos, se recomienda un almacenamiento proporcionalmente mayor.
- 4. Si se utiliza SFA en modo conectado, se requiere una conexión a Internet con un ancho de banda mínimo de 4 GB.

Requisitos mínimos para sistemas operativos iOS:

- 1. La versión de iOS debe ser mayor o igual a la 9.0.
- 2. La memoria ram debe ser igual o superior a 4 GB.
- 3. El tamaño de almacenamiento debe ser igual o mayor a 64 GB. Sin embargo, si la aplicación maneja un volumen significativo de datos, se recomienda un almacenamiento proporcionalmente mayor.

4. Si se utiliza SFA en modo conectado, se requiere una conexión a Internet con un ancho de banda mínimo de 4 GB.

Versiones disponibles

Actualmente Siesa SFA cuenta las siguientes versiones disponibles:

- Versión para Android: 2.0.14 V5
- Versión para iOS: 1.0.3 V85

Parametrización inicial de SIESA SFA

La parametrización inicial del SFA desempeña un papel importante en la personalización del sistema de acuerdo a las necesidades de cada compañía. Esta parametrización le permite al administrador del sistema definir de manera precisa las interfaces del aplicativo móvil SFA, especialmente en situaciones sin conexión a internet. Los administradores pueden configurar los módulos que estarán disponibles para su uso con o sin conexión, determinar los campos que serán visibles y especificar las vistas que estarán disponibles.

Además, esta parametrización inicial ofrece la posibilidad de indicar qué módulos permitirán la creación de registros en línea, la edición en línea y la visualización detallada en línea, siguiendo la misma configuración que se utiliza en el CRM. Esto garantiza una coherencia en la experiencia del usuario y facilita la transición entre el uso del SFA y el CRM.

Es necesario tener en cuenta que la parametrización funcional de cada módulo, como por ejemplo perfiles de venta, se debe hacer en el proceso de implementación de Siesa CRM, la cual se encuentra en el manual de implementación del CRM que podrá acceder dando <u>click aquí</u>.

IMPORTANTE: Una vez se hace la parametrización del SFA y es guardada, entonces desde el aplicativo se debe hacer una sincronización previa para el uso del aplicativo móvil.

≡ α <mark>Z</mark>Siesa admin admin Guardar Administrador SFA **≡** Módulos - * 🗡 👁 🗉 Buscar 132 Clientes ible en el Menú aciòn Online Por Lote • Compañia [company] Razón social [razon_social] * 🖍 💿 🗉 Detalle Onlin • Última modificación [last_update] 📒 Nombre (Persona Natural) [first_name] 🛛 🐞 🖌 👁 🔳 21 Adjuntos • Descripción [description] Identificación [identification] * 💉 👁 🗉 50 Calendario • Propietario [owner] 29 PQR • Modificado por [last_edit_user] 41 Contactos Creado por [created_by] • 14 🗆 Campaña owner team [owner_team] • 28 E-Usuarios from cloned [from_cloned] • 🗹 Recaudar 23 primary address street [primary_address_street] • 22 Gestor de Funciones

Ruta de Acceso: Menú / Administrador / Administrador Mobile / Administrar SFA

Campo	Descripción	Obligatorio
Módulos	En esta sección, el administrador tiene la capacidad de definir qué módulos estarán disponibles y activos en el aplicativo móvil SFA. Para llevar a cabo esta configuración, el sistema proporciona tres opciones mediante la habilitación de los siguientes tres checks	Si
	• "Visible en el Menú": Este check le indica al sistema que el módulo estará incluido en el menú para todos los usuarios que cuenten con los permisos necesarios para acceder a él. No es obligatorio seleccionar esta opción.	
	• "Creación Online": Este check le indica al sistema que el módulo en cuestión permitirá la creación en línea. Esto significa que utilizará la vista de creación configurada en el CRM, y cuando se cree un registro, este se almacenará automáticamente en el CRM. No es obligatorio seleccionar esta opción.	
	• "Por lotes": Este check le indica al sistema que el módulo a configurar contiene muchos registros, lo que implica que la sincronización de estos debe llevarse a cabo de manera segmentada o por lotes. Este check no es obligatorio seleccionarlo.	
	• "Edición Online": Este check le indica al sistema que el módulo en cuestión permitirá la edición en línea. Esto significa que utilizará la vista de edición configurada en el CRM, y cuando se edite un registro, los cambios se actualizan automáticamente en el CRM. No es obligatorio seleccionar esta opción.	
	• "Detalle Online": Este check le indica al sistema que el módulo en cuestión permitirá ver el detalle en línea. Esto significa que utilizará la vista de detalle configurada en el CRM, y cuando se vea el detalle de un registro, el sistema lo mostrará como en el CRM. No es obligatorio seleccionar esta opción.	
	Además de esto, si se da click sobre uno de los módulos, entonces el sistema mostrará los campos Inactivos y Activos (que se explican en las siguientes secciones) que el SFA tiene para el módulo seleccionado.	
Inactivos	Esta sección le permite al administrador la capacidad de visualizar una lista de campos que están actualmente inactivos en relación a las vistas del SFA offline asociadas al módulo seleccionado en la sección	No

	"Módulos".	
	Para activar un campo que se encuentre en el estado "Inactivo" y cambiarlo a "Activo", basta con hacer clic en el botón azul que muestra una flecha apuntando hacia la derecha.	
Activos	Esta sección le permite al administrador configurar y ver el listado de los campos activos en relación a las vistas del SFA offline asociadas al módulo seleccionado en la sección "Módulos".	Si
	Por otro lado, esta sección contiene los siguientes botones que permiten configurar las vistas de creación, edición, detalle y listado:	
	 Botón de un Asterisco: Al activar este botón, se le indica al sistema que el campo que se está configurando, estará disponible en la vista de creación de un registro en el modo desconectado del SFA. 	
	• Botón de un Lápiz: Al activar este botón, se le indica al sistema que el campo que se está configurando, estará disponible en la vista de edición de un registro en el modo desconectado del SFA.	
	• Botón de un Ojo: Al activar este botón, se le indica al sistema que el campo que se está configurando, estará disponible para la vista de detalle del módulo en el aplicativo móvil SFA en el modo desconectado.	
	IMPORTANTE: El orden en el que se presentan los campos en la vista de detalle, será el orden ascendente en el que están organizados los campos marcados con el botón de un ojo en esta sección ("Activos").	
	 Botón de una tabla: Al activar este botón, se le indica al sistema que el campo que se está configurando, será visible en el listado de los registros del módulo en el SFA. 	
	IMPORTANTE: El sistema por defecto mostrará únicamente los primeros 3 campos a los que se le activen el botón de una tabla.	
	Por último, si se quisiera agregar todos los campos a la vista de creación, edición, detalle, listado o eliminar la configuración, entonces se puede hacer en los siguientes botones:	

= q 🌠 Siesa		🌲 🅼 admin admin v
Administrador SFA		Guardar
E Módules	Rectives Bucar	Active Elsecar

Una vez se ha realizado la parametrización del modo desconectado del SFA, entonces se debe iniciar sesión en el aplicativo:

Campo	Descripción	Obligatorio
URL	Corresponde al URL con el que ingresa el usuario al CRM desde la versión de escritorio.	Si
	IMPORTANTE: La URL ingresada debe contener el protocolo "https" para que el sistema le permita al usuario iniciar sesión.	
Usuario	Corresponde al nombre del usuario con el que inicia sesión que previamente debe ser creado en el CRM.	Si
Contraseña	Corresponde a la contraseña configurada previamente en el CRM para que el usuario inicie sesión.	Si

Posterior al inicio de sesión, entonces se debe ejecutar la sincronización que le permite al SFA traerse toda la información creada en el CRM y poder trabajar a partir de esta:

SINCRONIZACIÓN	Ð
Seleccionar todo	
Clientes	
Oportunidades	
Cotizaciones	
Calendario	
PQR	
Recaudos	
Contactos	
Clientes potenciales	
Items	
Recaudar	

Para sincronizar existen dos formas. La primera es dando click en la opción "Seleccionar todo" que sincroniza la información de todos los módulos instalados y activos en el SFA. La segunda opción es seleccionando cada uno de los módulos activos en el SFA. Una vez se ha seleccionado todos o algunos de los módulos a sincronizar, entonces se debe dar click en el botón de sincronización para que esta se ejecute y seguir navegando en el SFA.

	SINCRONIZACIÓN	θ
	Seleccionar todo	
	Medios de pago	
	Clientes	
	Oportunidades	
53.	No Name	
	Sincronización terminada con éxito	
	Aceptar	
	Contactos	
	Clientes potenciales	
	Campaña	
	Items	
	ltems Recaudar	
	ltems Recaudar Sincronización Diaria	
	ltems Recaudar Sincronización Diaria Usuarios	

Módulos disponibles de SIESA CRM en SIESA SFA

A continuación, se listan algunos de los módulos estándar del CRM que están disponibles y pueden ser parametrizables para que funcionen en el SFA:

IMPORTANTE: Para conocer información detallada de cada módulo respecto a sus funcionalidades y parametrizaciones se recomienda leer el manual de implementación de SIESA CRM al cual puede acceder dando <u>click aquí.</u>

1. Clientes

El propósito fundamental del módulo de Clientes es centralizar toda la información de estos, donde se podrá visualizar la información personalizada e histórica, tal como: reuniones, llamadas, documentos, cotizaciones, ventas, calendario, entre otros.

Adicionalmente, se establecerá la conexión con la solución Siesa Enterprise/SBS, permitiendo el acceso a información de ventas, cupo de crédito disponible, promedio de compras mensual e indicadores de cartera fecha de última compra, recencia (cuantos días lleva sin facturarle al cliente), entre otros.

2. Clientes Potenciales / Prospectos / Leads

El módulo de Clientes Potenciales o también conocido como Prospectos o Leads tiene como objetivo capturar la información de todos aquellos prospectos de venta para su posterior calificación y conversión a oportunidad.

3. Calendario

El módulo Calendario le va a permitir a los usuarios gestionar y organizar sus citas, eventos, tareas y actividades relacionadas con clientes y prospectos. Este módulo es esencial para ayudar a las organizaciones a mantener un seguimiento efectivo de sus interacciones con los clientes y garantizar una gestión eficiente de su tiempo y recursos.

=		CAL	END	ARIO			
Mi	calenc	lario		List	ado de	activida	d
Dom.		Mar.	Mie.	Jue.	Vie.	Sab.	
3	4	5	6	7	8	9	
3 Dom							
4 Lun.							
5 Mar.							
6 _{Mie} .							
7 Jue.							
8 vie.							
9						÷	

4. Contactos

Este módulo le permite a la compañía conocer quién le compra, quien le paga, quien recibe sus productos.

Además, cuando un comercial se encuentra de vacaciones o se va de la compañía, estos contactos toman mucho valor, ya que la comunicación y el canal directo con el cliente no se pierde.

5. PQR

Es común que en la interacción con los clientes se presenten diferentes incidencias, lo que supone de mucha importancia el control, seguimiento y resolución. Así mismo al tener capturada esta información y asignada a cada cliente podrá diseñar acciones correctivas para no reincidir en los mismos casos y garantizar cada vez un mejor servicio.

Este módulo permite el registro de los casos (Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias) correspondientes a los clientes facilitando la implementación de políticas exclusivas frente a este segmento.

6. Adjuntos

El módulo Adjuntos permite administrar todos los archivos subidos al sistema por los usuarios; desde cargar o importar, consultar, modificar y eliminar cada uno de los archivos dentro del sistema.

7. Ítems

El módulo de Ítems del CRM que permite a los usuarios crear, editar, buscar, importar y exportar ítems.

Usualmente los ítems no se crean directamente en el sistema ya que estos se generan a partir de un proceso de sincronización de registros respecto al ERP o desde una importación de un archivo CSV en caso de que sea un CRM desconectado.

=	ITEMS	
٩	Buscar	1F
N	0000035 Descripción corta:Wuthering Heights Tipo de item:Inventario	
N	0000028 Descripción corta:PRODUCTO B2B Tipo de item:Inventario	
N	0000028 Descripción corta:PRODUCTO B2B Tipo de item:Inventario	
N	0000029 Descripción corta:PRUEBA RODAR Tipo de item:Inventario	
N	0000019 Descripción corta:CAFE ARARA Tipo de item:Inventario	
N	0000018 Descripción corta:EMBALAJE DES Tipo de item:Servicio	
N	0000017 Descripción corta:GASTOS ADMINISTRATIV Tipo de item:Servicio	
N	0000016 Descripción corta:FLETE INTERNACION	t

8. Oportunidades

Las oportunidades de venta son situaciones en las cuales una empresa o un vendedor identifican a un cliente potencial que presenta una necesidad o un problema que podría ser resuelto mediante los productos o servicios que ofrece la compañía.

El módulo de Oportunidades en el CRM brinda a los usuarios la capacidad de crear, editar, gestionar y hacer un seguimiento de las oportunidades de venta a medida que avanzan a lo largo de su ciclo de vida. Este módulo es esencial para el proceso de ventas y puede estar vinculado a otros módulos clave, como:

9. Cotizaciones y/o Pedidos

El módulo de Cotizaciones o Pedidos le permite a las empresas crear, gestionar y dar seguimiento a cotizaciones y pedidos de productos o servicios para sus clientes y clientes potenciales. Este módulo va permitir envíar los pedidos creados al ERP.

	COTIZACIONES	
٩	Buscar	17
COT-7	a: (001) ZAMBRANO FERIA ELIANA	
COT-74 Factura	e (001) ZAMBRANO FERIA ELIANA	
COT-73	a: (001) ZAMBRANO FERIA ELIANA	>
COT-72 Factura	2 Pendiente	>
COT-70 Factura	e a: (001) ZAMBRANO FERIA ELIANA	>
COT-69 Factura	e a: (001) ZAMBRANO FERIA ELIANA	>
COT-6 Factura	r a: (001) ZAMBRANO FERIA ELIANA	>
COT-3 Factura	r a: (001) Nikol SAS Prueba	>
COT-68 Factura	B Pendiente Pendiente	>
COT-67	r a: (001) Nikol SAS Prueba	>
COT-60 Factura	r a: (001) DYLAN SAS	+

Consideraciones de SIESA SFA

Al momento de configurar y utilizar SIESA SFA deberá tener en cuenta consideraciones y restricciones que vale la pena conocer.

- 1. El sistema SFA no soporta el módulo Administrador del Core App, que engloba los módulo de usuarios, roles, planificador, entre otros.
- 2. Es crucial que el CRM esté configurado y parametrizado de manera apropiada para asegurar el correcto funcionamiento de módulos importantes. Esto no solo garantiza que estas funciones operen sin problemas, sino que también permite una sincronización completa y precisa de la información desde el ERP.
- 3. La creación de reportes o informes basados en los datos del CRM o SFA no estará disponible desde la aplicación SFA, dado que la aplicación no es compatible con el módulo de O-Report.
- 4. Los roles y permisos son heredados directamente desde el CRM, lo que significa que el SFA validará y permitirá la navegación de los usuarios de acuerdo a la configuración establecida en el CRM.
- 5. Las notificaciones push estarán exclusivamente disponibles para Siesa SFA en dispositivos móviles que utilicen el sistema operativo iOS.
- 6. Los módulos especiales o adicionales del CRM, como por ejemplo Encuestas, podrán visualizarse y configurarse en el SFA, con la excepción de los campos especiales, como tablas y pestañas adicionales, el SFA no está en la capacidad de mostrarlos.
- 7. El submódulo de Inventario que forma parte del módulo de Cotizaciones o Pedidos no estará disponible para el SFA.
- 8. Para la creación de Pedidos y/o Cotizaciones, es importante tener en cuenta que el SFA no calculará descuentos e impuestos si no hay conexión a internet disponible. Esto se debe a que el sistema necesita consultar esta información al ERP en tiempo real para realizar cálculos precisos.
- 9. Para crear Cotizaciones y/o Pedidos en modo desconectado, es decir, sin conexión a internet, es esencial realizar una sincronización previa de los precios de los ítems. Esto se debe a que el sistema no tendrá acceso en tiempo real a la información de precios que tiene el ERP.
- 10. El envío de pedidos al ERP solo es posible desde el SFA cuando el dispositivo móvil cuenta con acceso a internet. Esto se debe a que el SFA necesita enviar esta información primero al CRM y luego al ERP a través de una conexión en línea
- 11. El envío del PDF de una cotización a diferentes correos electrónicos sólo es posible desde el SFA cuando el dispositivo móvil cuenta con acceso a internet. Esto se debe a que el SFA necesita enviar esta información primero al CRM y luego a través de una conexión en línea distribuye los correos.

- 12. El SFA está diseñado para sincronizar automáticamente los registros creados de manera offline una vez que el dispositivo móvil recupere la conexión a internet. Esto garantiza que los datos registrados en modo offline se integren de manera adecuada en el CRM una vez que se restaure la conexión a la red.
- 13. La importación de registros masivamente de los diferentes módulos no está habilitada para el sistema SFA.
- 14. La personalización de las diversas vistas en el SFA no incluye la capacidad de crear pestañas, como se permite en el CRM mediante el módulo de Estudio.
- 15. La sincronización del administrador de parámetros desde el SFA debe realizarse en los siguientes casos:
 - a. Cada vez que se realice un cambio en alguna clave del módulo Administrador de parámetros.
 - b. Cuando se ejecuten sincronizaciones en el módulo Planificador.
 - c. Al realizar cambios en los perfiles de venta y recaudo.
 - d. Cuando se realicen modificaciones en los roles creados.

Es importante llevar a cabo estas sincronizaciones para asegurar que los cambios y actualizaciones en el sistema se reflejen correctamente y se mantenga la coherencia de los datos y configuraciones en el SFA.

- 16. La geolocalización en el SFA funciona para 3 escenarios diferentes:
 - a. Funciona para actualizar la latitud y longitud de un cliente desde el módulo Clientes
 - b. Funciona al crear una cotización o pedido, con el fin de obtener la latitud y longitud que tiene el celular una vez se guarda la cotización o pedido.
 - c. Funciona para obtener latitud y longitud al hacer check in y check out en una actividad del módulo Calendario.