**PROYECTO SEGUIMIENTO OPERACIÓN COMERCIAL (PSOC)**

**FRACCIONAMIENTO: PUNTA NORTE**

**NO. VIVIENDAS: 233 VIVIENDAS**

**GENERALIDADES**

Manejo de módulos de administración de información

* INVENTARIO
* PROSPECCIÓN
* ADMINISTRACIÓN INVENTARIO A VENTAS
* SEGUIMIENTO A CLIENTES EN LÍNEA DE PRODUCCIÓN
* ADMINISTRACIÓN CRÉDITOS PUENTE
* SEGUIMIENTO A DOCUMENTOS TITULACIÓN
* SEGUIMIENTO COBRANZA DE ENGANCHES
* ADMINISTRACIÓN DE COMISIONES A VENTAS
* MODULO ENTREGA DE VIVIENDA

Captura y manejo de información:

**CAMPOS ESTÁTICOS** .- Los campos de carga inicial serán con poco dinamismo por ser carga inicial y se cambiarán en su caso por errores o modificaciones mínimas.

**CAMPOS DINÁMICOS** .- Los campos utilizados para administrar o darle movilidad se componen de estatus que cambiarán conforme eventos y serán modificables con facultades de usuarios

**CAMPOS DINÁMICOS CORRELACIONADOS**.- Los campos no se modifican ya que estos contienen formula correlacionada con los campos estáticos y dinámicos para mejor interpretación de la información.

Monitoreo de información:

**TABLEROS DE SEGUIMIENTO** .- Se manejarán tableros de seguimiento predefinidos y mascarillas para ver pormenorizadamente a los clientes y/o ubicaciones.

**GRÁFICOS CLASIFICADORES DE INVENTARIO**.-Sembrado de desarrollo identificado con colores para identificación gráfica.

**MÓDULO INVENTARIO**

CARGA INICIAL.- Se presentan los campos que se llenarán para cada ubicación, con lo anterior se manejará un congelado de los atributos.

***CAMPOS ESTÁTICOS “INVENTARIO”***

1. No.- Se conformará de un consecutivo para las 233 viviendas del proyecto
2. CUV.- Captura de clave única de vivienda
3. ID.- Identificador de logaritmo Manzana+Macrolote+Lote en formato texto “000000”
4. Manzana.- Identificación de las 5 manzanas del desarrollo (de la 2 a la 6)
5. Macro Lote.- Identificación de las 10 Macrolotes del desarrollo (de la 1 al 10)
6. Lote.- Identificación de los 233 lotes del desarrollo (del 1 a la 24)
7. Calle- Nombre definido en el Régimen de condominio
8. No. Oficial.- Asignación para identificador por calle
9. M2 terreno.- Propio de cada lote
10. M2 Construcción.- Conforme su prototipo AKUA o MARINE
11. Prototipo.- Carga de los dos prototipos AKUA o MARINE
12. ETAPA.- Carga de 3 etapas conforme identificador de Manzana+Macrolote+Lote
13. PRECIO.- Precio definido conforme estrategia
14. FECHA TERMINACIÓN OBRA.- Carga inicial de fechas de terminación conforme el calendario de obra

***CAMPOS DINÁMICOS “INVENTARIO”***

1. % OBRA REAL.- Se especifica el avance de obra el porcentaje conforme reporte y recorrido físico por vivienda (esto se especifican en rangos de 10% (0% a 100%)
2. CRED. PUENTE.-Se indica el estatus de “LIBERADO” o “NO LIBERADO”, el estatus depende del pago del crédito puente o eliminación de la línea de Crédito para construcción de la vivienda.
3. BANCO ACREEDOR CP.- Se indicará el nombre del Banco que otorga el préstamo en crédito Puente (SANTANDER, BANORTE, BANCOMER, AFIRME, BANAMEX, SOFOM)
4. FECHA LIBERACIÓN C. PUENTE.- Se indica la fecha en formato dd/mm/aa en que se cancela línea de crédito por vivienda
5. VALOR LIBERACIÓN.- Se indica el monto de crédito autorizado por vivienda por entidad financiera
6. MONTO MINISTRADO.-Cada ministración de crédito se actualizará el monto ejercido en pesos
7. CRED. PUENTE PAGADO.-Cada pago ya sea parcial o total se indicará el monto de capital que se abona al Banco acreedor
8. FECHA PAGO SIAPA.- Indicar la fecha en que se paga el último recibo de SIAPA de la cuenta individual
9. FECHA PAGO PREDIAL.- Indicar la fecha en que se paga el último recibo de PREDIAL de la cuenta individual
10. FECHA EMISIÓN CLG.- Indicar la fecha en que se paga el último certificado de Libertad de Gravamen
11. ESTATUS OBRA.-Tendrá las facultades de indicar la vivienda en los siguientes estatus:
    * EN OBRA.- En proceso construcción
    * LIBERADA EN OBRA.- En proceso construcción a solicitud comercial se pide liberación
    * TERMINADA.-Vivienda terminada y lista para administrar la venta
    * BLOQUEADA OBRA.-Por decisión atípica se bloquea vivienda.

***CAMPOS DINÁMICOS CORRELACIONADOS “INVENTARIO”***

* PROYECCIÓN OBRA.- Este campo se habilita con la fecha de obra (campo “n”) para que defina la quincena y año de proyección de obra
* POR EJERCER CRED. PUENTE.- Este campo indica el monto por ejercer de la línea de crédito, ejerce la formula de (Monto de crédito – Ministraciones de crédito)
* SALDO CRED. PUENTE.- Este campo indica el monto por pagar de crédito, ejerce la formula de (Ministraciones – pagos de crédito)
* % MINISTRADO.- Calcula porcentaje de línea de crédito utilizada.
* % X EJERCER.- Calculo el porcentaje de línea de crédito por disponer.
* SIAPA.- Fórmula que indica la antigüedad del pago del SIAPA
* PREDIAL.- Fórmula que indica la antigüedad del pago del PREDIAL
* CLG.- Fórmula que indica la antigüedad del pago del Certificado de Libertad de Gravámen

USUARIOS MÓDULO INVENTARIO

* USUARIO CAPTURA CAMPOS ESTÁTICOS MÓDULO INVENTARIO.- Usuario que se habilitará exclusivamente para los campos de carga inicial (una vez cargado y guardado sólo el USUARIO MAESTRO podrá otorgar nuevas facultades de modificación).
* USUARIO CAPTURA DE CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO INVENTARIO.-Usuario para cargar la operación de avance de obra, administración de crédito puente y seguimiento a pagos de documentos titulación.
* USUARIO MAESTRO.-Tiene facultades para todo el sistema (captura, modificación, consulta y dar facultades a nuevos usuarios de captura de inventario)

**MÓDULO ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIO A VENTAS**

***CAMPOS DINÁMICOS “ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIO A VENTAS” .-*** Estos campos serán administrados por el USUARIO ADMINISTRADOR DE LA VENTA, el cuál tendrá la facultad de liberar o bloquear viviendas sin cliente y que el USUARIO CAPTURA DE CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO INVENTARIO haya clasificado en estatus “TERMINADA” O “EN OBRA LIBERADA” , lo anterior para otorgar las definiciones del salida de inventario bajo el sistema PEPS (Primeras entradas, Primeras Salidas).

* ESTATUS UBICACIÓN.-Tendrá las facultades de indicar la vivienda en los siguientes estatus:
* LIBRE.- Vivienda sin cliente que se puede ofrecer al prospecto
* BLOQUEADO.- Inventario que por decisión comercial no se quiere sacar inventario a Ventas
  + Nota: En caso de requerir un cambio de ubicación se tendrá que solicitar el cambio al USUARIO CAPTURA CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO INVENTARIO para que cambie la ubicación y se genere el formato “CAMBIO DE UBICACIÓN”. Esta función se podrá realizar siempre y cuándo se cumpla con la siguiente restricción:
    - * Ubicación liberada para ventas por Obra
      * Que no tenga cliente

Al efectuar la autorización se cambiará la ubicación y se liberará la anterior a Inventario para vender.

USUARIOS MÓDULO ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIO A VENTAS

* USUARIO ADMINISTRADOR DE LA VENTA.- Usuario que tiene facultades de incluir los estatus de “LIBRE o BLOQUEADO”
* USUARIO CAPTURA DE CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO INVENTARIO.-Usuario que tendrá la facultad podrá cambiar una ubicación en caso de que se requiera por parte del cliente y con consentimiento del cliente, Gerente y Administrador de inventario.
* USUARIO MAESTRO.-Tiene facultades para todo el sistema (captura, modificación, consulta y dar facultades a nuevos usuarios de captura de inventario)

**MÓDULO PROSPECCIÓN**

Módulo para administrar a los clientes que llegan al desarrollo en los que intervienen Recepción, Vendedores, Gerencia de Venta y se correlaciona con USUARIO CAPTURA DE CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO INVENTARIO.

***CAMPOS ESTATICOS “PROSPECCIÓN”***

1. FECHA VISITA.- Se captura fecha en que el cliente llega al punto de Venta en formato dd/mm/aa
2. NOMBRE CLIENTE.-Se indica el nombre del cliente en formato Nombre/nombre2/apellidopaterno/apellidomaterno (como criterio sólo clientes que visitan por primera vez y el principal del crédito individual)
3. CALLE.-Indicar la calle de su dirección principal
4. COLONIA.-Indicar Colonia de su dirección principal
5. C.P.- Indicar CP de su dirección principal
6. MUNICIPIO.- Indicar Municipio de su dirección principal
7. ESTADO.- Indicar estado de su dirección principal
8. CORREO ELECTRONICO.- Dirección de correo electrónico del prinicipal
9. TELEFONO CASA.-Formato “00-00000000”
10. TELEFONO MOVIL.-Formato “00-00000000”
11. TELEFONO RECADOS .-Formato “00-00000000”
12. INGRESOS CONYUGALES.-Monto de ingresos mensuales conyugales
13. CANAL FINANCIERO.- De acuerdo a su cotización se indicará el canal que posiblemente el cliente compre su vivienda
    * INFONAVIT.- Todos los clientes que cotizan al IMSS
    * FOVISSSTE.- Todos los clientes que cotizan al ISSSTE
    * IPEJAL.- Todos los clientes que cotizan en el Instituto de Pensiones del Estado de Jalisco
    * BANCOS.- Todos los clientes que no coticen a las anteriores o que tengan economías independientes.
    * OTROS.- Cualquier otro esquema que no esté en el anterior mencionado.
14. CANAL PROSPECCIÓN.- Se indica el medio por el cual el prospecto llegó al punto de venta
    * ACTIVACIÓN.-Estrategia comercial que se enteró en algún sitio de alto tráfico (PLAZA, ESCUELA, FERIA, ETC)
    * RECOMENDADO.- Cliente referido de otro cliente que haya visita el desarrollo
    * BASE DE DATOS.- Llamada, carta, e-mail por parte de punta norte
    * PUBLICIDAD.- Cualquier medio masivo de publicidad
    * EXPO.-Por medio masivo dirigido a la venta de PUNTA NORTE
    * FRACCIONAMIENTO.- Visita directa al ver el fraccionamiento
    * VENDEDOR.-Referido por parte del Vendedor a visitar el fraccionamiento
    * OTRO.-Cualquier otro medio diferente a los anteriores.
15. VENDEDOR ASIGNADO .- Indicar el vendedor que se asigna al momento de la visita

***CAMPOS DINÁMICOS“PROSPECCIÓN” .-*** Estos campos serán administrados por los vendedores para darle seguimiento a todos los clientes que han visitado el desarrollo y será responsabilidad de dar seguimiento.

1. ESTATUS PROSPECCIÓN.- Se administra con sub-estatus para tener a un posible prospecto calificado, este se calificará de la siguiente forma:
   * + NO PERFILADO.- Cliente que el vendedor identifica que por nivel de ingresos o esquemas crediticios no califica para comprar en el desarrollo (cada cliente debe tener el Vo.Bo. del supervisor de venta o Gerente para realmente definir que no es prospecto)
     + POR CERRAR.- Cliente el cuál el vendedor identifica que está por cerrar, ya validó que si puede ser sujeto a crédito, tiene los recursos y su interés es alto, por lo que representa la cartera de clientes por cerrar.
     + SIN INTERÉS.- Cliente que a pesar de visitar el desarrollo ya determinó que no está interesado o maneja objeciones de compra (El Gerente o supervisor de ventas determinará si se dará seguimiento a través de otro vendedor o tratamiento especial para reactivar interés)
     + APARTADO.- Una vez que el cliente desea apartar y paga su apartado de la casa se generará el siguiente proceso:
       - * Habilitación de la fecha en que el cliente aparta su vivienda
         * Opción de escoger una ubicación que esté libre en el sistema
         * Habilita las condiciones de pago
         * Se generará el PLAN DE PAGOS (se establecen hasta 10 montos, con 10 fechas de vencimiento mismo que debe correlacionar con el valor de vivienda más gastos)
         * Se habilitará el CONTRATO DE COMPRAVENTA para impresión y firma
         * Al elegir la ubicación se cambiará en el módulo de ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIO A VENTAS el estatus ubicación a “CON CLIENTE”.
   * Nota: En caso de requerir un cambio de ubicación se tendrá que solicitar el cambio al USUARIO CAPTURA CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO INVENTARIO para que cambie la ubicación y se genere el formato “CAMBIO DE UBICACIÓN”. Esta función se podrá realizar siempre y cuándo se cumpla con la siguiente restricción:
     + - Ubicación liberada para ventas
       - Que no tenga cliente

Al efectuar la autorización se cambiará la ubicación y se liberará la anterior a Inventario para vender.

1. COMENTARIOS VENTAS.- Se especificarán todos los comentarios por parte del vendedor o supervisor respecto al cliente

***CAMPOS DINÁMICOS CORRELACIONADOS“PROSPECCIÓN”***

* CAJÓN FECHA VISITA .- Conforme fecha capturada se especificará la antigüedad de los clientes por cajones de semanas.
  + - Hasta 3 días
    - 1ra SEM
    - 2da SEM
    - 3ra SEM
    - 4ta SEM
    - 5ta SEM
    - 6ta SEM
    - 7ma SEM
    - 8va SEM
    - > a 2 MESES
* SEMANA VISITA .- Indica el número de semana que vista el cliente (de la 1 a la semana 52 del año)
* MES VISITA .- Indica el mes de la visita del prospecto
* CAJÓN INGRESOS .- Encajona los ingresos para identificar el perfilamiento de los prospectos
  + - HASTA 12 MILES
    - ENTRE 12 Y 18 MILES
    - DE 18 A 25 MILES
    - DE 25 A 35 MILES
    - DE 35 A 45 MILES
    - > DE 45 MILES
* ESTATUS PROSPECCIÓN
  + - CANCELADO.- Cliente que en su momento apartó y decide cancelar, este estatus no lo maneja el vendedor, sino hasta que el administrativo de Ventas cancela al cliente.

USUARIOS MÓDULO PROSPECCIÓN

* USUARIO CAPTURA CAMPOS ESTÁTICOS MÓDULO PROSPECCIÓN.- Usuario que se habilitará exclusivamente para los campos de todos los clientes que acuden al punto de venta (una vez cargado y guardado sólo el USUARIO MAESTRO podrá otorgar nuevas facultades de modificación).
* USUARIO CAPTURA DE CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO PROSPECCIÓN.-Multiusuario para administrar la atención de los clientes que visitan el desarrollo, cada vendedor deberá cambiar el estatus desde que visita hasta llegar a una resolución por cliente, ya sea NO PERFILADO, SIN INTERES O APARTADO.
* USUARIO ADMINISTRADOR DE LA VENTA.- Usuario que tiene facultades de dar de alta USUARIOS CAMPOS DINÁMICOS PROSPECCIÓN. Adicionalmente está facultado para incluir metas por semana, mes o anual.
* USUARIO MAESTRO.-Tiene facultades para todo el sistema (captura, modificación, consulta y dar facultades a nuevos usuarios de captura de inventario)

**MÓDULO SEGUIMIENTO A CLIENTES LÍNEA CLIENTE**

Módulo para administrar a los clientes apartados y su seguimiento en la línea de firma-cobro

***CAMPOS DINÁMICOS “SEGUIMIENTO LINEA CLIENTE”***

Una vez que los clientes apartaron se dará seguimiento a los clientes en su proceso para la firma y cobro.

1. FECHA INTEGRACIÓN.- Captura de fecha en que el expediente se tiene complementado para análisis de viabilidad en formato dd/mm/aa.
2. FECHA PROYECCIÓN FIRMA.- Captura de fecha en que el expediente se tiene proyectado tener autorizado y listo para firma en formato dd/mm/aa.
3. FECHA AUTORIZACIÓN.- Captura de fecha en que el expediente se autorizó por la entidad financiera en formato dd/mm/aa.
4. AVALÚO.- Captura de fecha en que se tiene el avalúo en formato dd/mm/aa.
5. FECHA FIRMA.- Captura de fecha en que se firman escrituras en formato dd/mm/aa.
6. FECHA COBRO.- Captura de fecha en que se tiene contemplada la fecha de pago en formato dd/mm/aa.
7. COMENTARIOS CRÉDITO.- Se indicarán todos los comentarios de los clientes de manera pormenorizada, desde su entrada a tramitología hasta el último evento del cliente.
8. NOTARIA.- Captura de la notaria que hizo el trámite de titulación.
9. FECHA ENTREGA VIVIENDA.- Captura de fecha en que se tiene contemplada la entrega de la vivienda al cliente. A partir de este evento se detona el formato “ORDEN DE ENTREGA DE VIVIENDA” que agrupa los siguientes conceptos:
   * + - Nombre cliente
       - Fecha
       - Notaria
       - Ubicación (Manzana, Macrolote, Lote)
       - Calle y no. oficial
       - Precio vivienda
       - Pago crédito
       - Pago enganche y gasto con estatus

***CAMPOS DINÁMICOS CORRELACIONADOS “SEGUIMIENTO LINEA CLIENTE”***

* SEMANA APARTADO.- Indica la semana de apartado conforme fecha (de la 1 a la 52)
* MES APARTADO.- Indica mes de apartado conforme fecha cliente
* SEMANA FIRMA.- Indica la semana de firma conforme fecha (de la 1 a la 52)
* MES FIRMA.- Indica mes de firma conforme fecha cliente
* SEMANA ENTREGA VIVIENDA.- Indica la semana de ENTREGA DE VIVIENDA CLIENTE conforme fecha (de la 1 a la 52)
* MES ENTREGA VIVIENDA.- Indica mes de ENTREGA DE VIVIENDA conforme fecha cliente
* CAJÓN PROY. FIRMA.- Correlaciona la fecha de proyección vs Fecha de obra para definir el evento mayor para firma (los cajones por QUINCENAS Y MES.
* DIAS APARTADO.- Encajona los días transcurridos desde que el cliente apartó su casa
  + - Hasta 3 días
    - 1ra SEM
    - 2da SEM
    - 3ra SEM
    - 4ta SEM
    - 5ta SEM
    - 6ta SEM
    - 7ma SEM
    - 8va SEM
    - > a 2 MESES
* DIAS FIRMA.- Encajona los días transcurridos desde que el cliente firmó su casa
  + - Hasta 3 días
    - 1ra SEM
    - 2da SEM
    - 3ra SEM
    - 4ta SEM
    - 5ta SEM
    - 6ta SEM
    - 7ma SEM
    - 8va SEM
    - > a 2 MESES
* ESTATUS CLIENTE.-Conforme avanza el proceso se indican los siguientes estatus y eventos:

1. SIN CLIENTE.- La vivienda no ha sido liberada por MÓDULO DE OBRA y no tiene cliente en ubicación
2. INTEGRACIÓN.-Está en proceso de recabar expediente básico para entregar a Crédito y analizar su viabilidad por parte de Ventas
3. PREAUTORIZACIÓN.-Expediente integrado y analizando viabilidad por parte de Crédito
4. ANALISIS.-Expediente en análisis para enrutar a autorización a una entidad financiera
5. SALVEDAD.- Expediente con alguna corrección o maduración de algún documento o proceso para seguir con el proceso de autorización
6. AUTORIZADO.- Cliente autorizado por una entidad financiera
7. DICTAMINACIÓN.- Cliente autorizado en proceso de gestión ante entidad financiera, notaria, cliente y Contraloría PUNTA NORTE. Al marcar este evento se detona Formato “ORDEN DE ESCRITURACIÓN” que agrupa los siguientes conceptos:
   * + 1. Nombre cliente
       2. Fecha
       3. Notaria
       4. Ubicación (Manzana, Macrolote, Lote)
       5. Calle y no. oficial
       6. Precio vivienda
       7. Pago crédito
       8. Pago enganche y gasto con estatus de pago
8. POR FIRMAR.- Todas las entes sincronizadas y en programación para firmar escritura
9. FIRMADO.-Evento realizado y en proceso de cobro de la vivienda
10. COBRADO.- Vivienda cobrada a entidades financieras y cliente
11. VIV. ENTREGADA.- Vivienda entregada al cliente
12. CANCELADO.- Cliente que por razones imputables o no se cancela.

USUARIOS MÓDULO SEGUIMIENTO CLIENTE

* USUARIO CAPTURA CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO SEGUIMIENTO CLIENTE.- Usuario que se habilitará exclusivamente para los campos de todos los clientes están en la línea de seguimiento al cliente hasta la firma.
* USUARIO CAPTURA ADMINISTRADOR SEGUIMIENTO CLIENTE.-Usuario para administrar los campos de DICTAMINACIÓN Y VIV. ENTREGADA con el propósito de generar los reportes y autorizar los eventos.
* USUARIO MAESTRO.-Tiene facultades para todo el sistema (captura, modificación, consulta y dar facultades a nuevos usuarios)

**MÓDULO SEGUIMIENTO A COBRANZA DE ENGANCHE Y GASTOS**

Módulo para administrar los pagos de los clientes conforme su plan de apartado.

***CAMPOS DINÁMICOS “SEGUIMIENTO COBRANZA”***

Conforme la carga del plan de pagos en el MÓDULO DE PROSPECCIÓN se habilitará seguimiento a los pagos.

* Estatus de Enganche 1 …. 10
  + VIGENTE.- Pago que no está cubierto y no se ha vencido
  + PAGADO.-Pago acordado por el cliente y cubierto
  + VENCIDO.-Pago no cubierto por el cliente conforme plan de pagos.

***CAMPOS DINÁMICOS CORRELACIONADOS “SEGUIMIENTO COBRANZA”***

* SEMANA PLAN PAGOS.- Determinación de estatus cobros por semana (PAGADO, VIGENTE O VENCIDO)
* MES PLAN PAGOS.- Determinación de estatus cobros por mes (PAGADO, VIGENTE O VENCIDO)
* AÑO PLAN PAGOS.- Determinación de estatus cobros por año (PAGADO, VIGENTE O VENCIDO)

USUARIOS MÓDULO SEGUIMIENTO COBRANZA

* USUARIO CAPTURA CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO SEGUIMIENTO COBRANZA.- Usuario que se habilitará exclusivamente para los campos de estatus de los pagos o cambio de montos.
* USUARIO MAESTRO.-Tiene facultades para todo el sistema (captura, modificación, consulta y dar facultades a nuevos usuarios)

**MÓDULO SEGUIMIENTO A COMISIONES DE VENTA**

Módulo para administrar el pago de comisiones a vendedores

***CAMPOS DINÁMICOS “SEGUIMIENTO COMISIONES A VENTAS”***

Conforme la carga del plan de eventos en el MÓDULO DE PROSPECCIÓN se habilitará seguimiento a los pagos a vendedores.

* ESTATUS COMISIÓN DE VENTAS
  + PAGADA.- Comisión ejecutada y pagada al vendedor
  + PENDIENTE.-Comisión pendiente ya sea por no pago o por no realizarse el evento que detona la misma
  + POR CANCELAR.-Cliente cancelado y comisión por descontar
* PORCENTAJE DE COMISIÓN.- Esta es determinada por un porcentaje del precio de venta.
* FECHA DE CANCELACIÓN.-Esta fecha se indicará al momento al momento que se defina un cliente a cancelar.

***CAMPOS DINÁMICOS CORRELACIONADOS “SEGUIMIENTO COBRANZA”***

* FECHA PAGO 1.-Esta fecha será cargada al momento en que se modifique el estatus de un cliente como PREAUTORIZADO en el MÓDULO DE SEGUIMIENTO AL CLIENTE.
* FECHA PAGO 2.- Esta fecha será cargada al momento en que se modifique el estatus de un cliente como AUTORIZADO en el MÓDULO DE SEGUIMIENTO AL CLIENTE.
* FECHA PAGO 3.- Esta fecha será cargada al momento en que se modifique el estatus de un cliente como FIRMADO en el MÓDULO DE SEGUIMIENTO AL CLIENTE.
* CAJÓN COMISIÓN 1.- Correlacionará la fecha de pago en QUINCENA-MES-AÑO de pago cuando se cargue la fecha evento
* CAJÓN COMISIÓN 2.- Correlacionará la fecha de pago en QUINCENA-MES-AÑO de pago cuando se cargue la fecha evento
* CAJÓN COMISIÓN 3.- Correlacionará la fecha de pago en QUINCENA-MES-AÑO de pago cuando se cargue la fecha evento

USUARIOS MÓDULO SEGUIMIENTO COBRANZA

* USUARIO ADMINISTRADOR DE LA VENTA.- Usuario que se tendrá facultades de capturar las comisiones pagadas, pendientes o por cancelar.
* USUARIO MAESTRO.-Tiene facultades para todo el sistema (captura, modificación, consulta y dar facultades a nuevos usuarios)

**GRÁFICOS CLASIFICADORES DE INVENTARIO**

**COLORES CLASIFICADORES GUÍA SEMAFORO:**

* ROJO
* ANARANJADO
* AMARILLO
* VERDE
* AZUL

**MODULO INVENTARIO**

* *SEGUIMIENTO OBRA A VENTAS*
* BLOQUEADA EN OBRA ROJO
* LIBERADA EN OBRA ANARANJADO
* OBRA AMARILLO
* TERMINADA VERDE
* *SEGUIMIENTO CRÉDITO PUENTE*
* LIBERADO ROJO
* NO LIBERADO VERDE
* *AVANCE DE OBRA*
* 0% AVANCE ROJO
* ENTRE 10% Y 30% ANARANJADO
* ENTRE 40% Y 70% AMARILLO
* ENTRE 80% Y 90% VERDE
* 100% AZUL

**MÓDULO SEGUIMIENTO CLIENTE**

* SIN CLIENTE ROJO
* CANCELADO ANARANJADO
* CON CLIENTE AMARILLO
* FIRMADO VERDE
* VIVIENDA ENTREGADA AZUL

**MÓDULO ADMINISTRACIÓN INVENTARIO A VENTAS**

* NO LIBERADO OBRA AZUL
* BLOQUEADO AMARILLO
* LIBRE VERDE

**COMBINACIONES**

* *SEGUIMIENTO OBRA-CLIENTE*
* TERMINADA/SIN CLIENTE ROJO
* EN OBRA / SIN CLIENTE ANARANJADO
* EN OBRA / CON CLIENTE AMARILLO
* TERMINADA/CON CLIENTE VERDE
* FIRMADA AZUL
* *SEGUIMIENTO CREDITO PUENTE-CLIENTE*
* LIBERADO/SIN CLIENTE ROJO
* NO LIBERADO/ SIN CLIENTE ANARANJADO
* NO LIBERADO/ CON CLIENTE AMARILLO
* LIBERADO/CON CLIENTE VERDE