

NetviAX ALTAS: Versión 2.2026.01.20

A continuación, se detallan las mejoras a nivel de Seguridad, Configuración, Home y en cada Módulo:

SEGURIDAD

SEGURIDAD. LOGs

- Se rediseñan los Logs, para hacer la pantallas más simples y claras, además se estandarizan.

CONFIGURACIÓN EMPRESA

USUARIOS

- Unidades y Sucursales. Los usuarios pasan a tener una lista de Unidades permitidas al igual que Sucursales, pudiendo solo filtrar y registrar transacciones a Unidades permitidas cuando tengan permiso a nivel Unidad.
- Login. Al ingresar al sistema, ATLAS ahora solicita antes que la Sucursal la Unidad de Negocio, permitiendo que el usuario seleccione solo entre las Unidades permitidas.
- Login. Al ingresar al sistema, ATLAS cuando solicita la Sucursal, filtra aquellas permitidas como antes, pero además aquellas que pertenecen a la Unidad seleccionada o no tengan Unidad asignada.

VENDEDORES

- Vendedores y Equipos. Dentro de Vendedores se crea la solapa Equipos donde se pueden visualizar todos los Equipos a los que pertenece el Vendedor.

EMPRESA. UNIDADES, SUCURSALES Y CAJAS

- Cajas. Se permite que la Sucursal NO sea requerido permitiendo definir Cajas que sean utilizadas desde todas las Sucursales.
- Sucursales. Se permite que la Unidad NO sea requerido permitiendo definir Sucursales que sean utilizadas desde todas las Unidades.

- Unidades. Se permite configurar cual es la Sucursal predeterminada a utilizar para cada Unidad, pudiendo ser una Sucursal de la Unidad o una Sucursal sin Unidad.
- Sucursal. Se permite configurar cual es la Caja predeterminada a utilizar para cada Sucursal, pudiendo ser una Caja de la Sucursal o una Caja sin Sucursal

HOME

TABLERO de indicadores de Oportunidades y Fichas

- Principal. Se crean en la pantalla principal de ATLAS indicadores (KPI) sobre Oportunidades y Fichas.
- Principal. Los indicadores de Oportunidades se muestran si la empresa posee el módulo Contactos y el usuario tiene acceso a Oportunidades.
- Principal. Los indicadores de Fichas se muestran si la empresa posee el módulo Ventas y el usuario tiene acceso a Fichas.
- Principal. Ambos indicadores sugieren como Fecha los últimos 90 días, pero es posible cambiar la fecha de inicio y fin del período a considerar, en Oportunidades por Fecha de Recibida y en Fichas por Fecha de Apertura.
- Principal. La información de los indicadores depende del Rol principal del Usuario, y el nivel de acceso a Oportunidades y Fichas: Todo, Unidad, Sucursal, Equipo o Vendedor.
- Principal. Debajo de los indicadores se informa el filtro que se está aplicando.

MÓDULO CONTACTOS

CONTACTOS. Guardar Automáticamente

- Guardar Automáticamente. Cuando los Contactos se guardan automáticamente, ahora se guardan como Contacto, Pasajero o Cliente según el tipo de contacto que se está ingresando. Se controlan los datos requeridos y además se despliega un mensaje de error si el Contacto no cumple las validaciones.
- Guardar Automáticamente. En Oportunidades, Reclamos, Cotizaciones y Vouchers se asume que el Contacto de la solapa Datos es del Tipo Contacto. Con lo cual al Guardar un

contacto Nuevo el mismo sólo quedará marcado como Contacto y se guardará realizando los controles para Contacto.

- Guardar Automáticamente. En Contactos de la Oportunidad y Contactos de la Ficha los Contactos se guardan del Tipo indicado, Contacto, Pasajero y/o Cliente (Se sugiere Contacto y Pasajero), excepto si ya existía caso en el cual se respeta si previamente ya era Contacto, Pasajero y/o Cliente. Con lo cual al Guardar un contacto Nuevo el mismo quedará marcado como Contacto, Pasajero y/o Cliente y se guardará realizando los controles, informando de Error en caso de que no cumpla las validaciones.

CONTACTOS. Grilla: Activo, Teléfono, Celular, Mail.

- Contactos Activos e Inactivos. En la Grilla de Contactos además del comando Activar/Inactivar que muestra el estado del Contacto y permite cambiarlo, se agrega la columna Activo que permite exportarse a Excel.
- Cuando se actualiza un Contacto desde Oportunidades, Reclamos y Fichas con datos de Teléfono, Celular o E-mail: ahora se sobrescriben los datos de Teléfono 1, Celular 1, Mail 1, salvo que sea igual al Teléfono, Celular o E-mail 2. Esta funcionalidad se aplica a partir de las actualizaciones de Contactos en Fichas y Oportunidades nuevas, no se realizan modificaciones en la BD.

CONTACTOS. Fecha Nacimiento y cálculo de Edad

- En OportunidadContacto y FichaContacto se cambia el cálculo de edad ya que no se estaba disparando en algunos casos, y cuando buscaba el contacto traía la edad del contacto y no la calculaba a la fecha de la oportunidad o ficha.

OPORTUNIDADES y RECLAMOS. Edición de Equipo y Vendedor

- Equipo y Vendedor. Cuando la Oportunidad o Reclamo posean un Vendedor asignado y no se encuentren en el Estado Recibido, no se podrá modificar el Vendedor. Para cambiar el Vendedor se deberá ejecutar el comando Cambiar Estado.
- Agente. Cuando el Reclamo posea un Agente asignado y no se encuentre en el Estado Recibido, no se podrá modificar el Agente. Para cambiar el Agente se deberá ejecutar el comando Cambiar Estado.

OPORTUNIDADES y RECLAMOS. Comunicaciones, Ficha, Filtros

- Se incluyen una nueva solapa Comunicaciones con la información relacionada con la Comunicación de la Oportunidad o Reclamo, el Tipo que indica si es WhatsApp, Facebook,

Instagram, Teléfono, Etc., la Referencia y URL que permiten asociar la Oportunidad con los productos Omnichannel como Witty, Zasbot, Wise o Chatwoot, el Estado de la conversación si esta Recibida, Enviada, Pendiente o Finalizada, y el Contenido que permite tener la Conversación completa.

- Se crea comando “Comunicación” que depende del Tipo, Estado y URL de la Comunicación. Cuando se tiene un Tipo asignado y una URL, el comando permite acceder en una solapa a la URL para ir a ver el caso y conversación relacionada directo en la aplicación que generó la Oportunidad o Reclamo. Este comando además se muestra en Verde cuando el Estado de la Comunicación sea Enviada o Finalizada, y en rojo cuando sea Recibida o Pendiente, lo que permite que mediante API que los sistemas Omnichannel cambien el Estado de la Comunicación para que el Agente o Vendedor pueda hacer el seguimiento y cuando esté Recibida o Pendiente con un clic vayan directo al sistema Omnichannel.

CONTACTOS. Voucher

- Vouchers. Se agrega a Motivos de Voucher División y Modalidad para poder indicar que debe sugerir.

APIs. cambio para: Oportunidad - Reclamos – Productos

- Comunicación de Oportunidades. Se incluyen datos que permiten Guardar y Obtener información relacionada con la Comunicación de la Oportunidad, el Tipo que indica si es Whatsapp, Facebook, Instagram, Teléfono, Etc, la Referencia y URL que permiten asociar la Oportunidad con los productos Omnichannel generadores de la Oportunidad como Witty, Zasbot, Wise o Chatwoot (En caso de tener una URL la Oportunidad muestra un comando en la Grilla con un Link al producto Omnichannel), el Estado de la Comunicación si esta Recibida, Enviada, Pendiente o Finalizada (En caso de ser Recibida o Pendiente se muestra diferenciado el comando del Link al producto Omnichannel), y el Contenido que permite tener la Conversación completa (Dato que debe ser enviado por el producto Omnichannel)
 - OportunidadComunicacionTipoCodigo
 - OportunidadComunicacionTipoNombre
 - OportunidadComunicacionReferencia
 - OportunidadComunicacionEstadoCodigo
 - OportunidadComunicacionEstadoNombre
 - OportunidadComunicacionURL
 - OportunidadComunicacionContenido

- Comunicación de Reclamos. Se incluyen los mismos datos que Oportunidad para permitir Guardar y Obtener información relacionada con la Comunicación del Reclamo, Tipo, Referencia, URL, Estado y Contenido.
 - ReclamoComunicacionTipoCodigo
 - ReclamoComunicacionTipoNombre
 - ReclamoComunicacionReferencia
 - ReclamoComunicacionEstadoCodigo
 - ReclamoComunicacionEstadoNombre
 - ReclamoComunicacionURL
 - ReclamoComunicacionContenido
- Compensaciones y Recuperos de Reclamos. Se incluyen los datos de Compensación, Recupero y Solución.
 - CompensacionCodigo
 - CompensacionNombre
 - CompensacionMonedaCodigo
 - CompensacionMonedaNombre
 - CompensacionMonedaSimbolo
 - CompensacionTotal
 - RecuperoMonedaCodigo
 - RecuperoMonedaNombre
 - RecuperoMonedaSimbolo
 - RecuperoTotal
 - ReclamoSolucion
- Estado de Oportunidades. Se crea WSOportunidadEstadoCambiar el cual permite cambiar Vendedor, Estado, Tipo, Referencia, URL, Estado de la Comunicación si esta Recibida, Enviada, Pendiente o Finalizada y Contenido de la Comunicación. Sugiriendo utilizar este WS cuando sólo se desee asignar un Vendedor, cambiar el Estado de la Oportunidad, o el Estado, Referencia, URL o Contenido de la Comunicación, por ser más simple sin requerir que se deba enviar la Oportunidad completa, aun cuando la estructura es compatible, todos los demás datos recibidos se ignoran.
- Estado de Reclamos. Se crea WSReclamoEstadoCambiar el cual permite cambiar Agente, Vendedor, Estado, Tipo, Referencia, URL, Estado de la Comunicación si esta Recibida, Enviada, Pendiente o Finalizada y Contenido de la Comunicación. Sugiriendo utilizar este WS cuando sólo se desee asignar un Agente o Vendedor, cambiar el Estado del Reclamo, o el Estado, Referencia, URL o Contenido de la Comunicación, por ser más simple sin requerir que se deba enviar el Reclamo completo, aún cuando la estructura es compatible, todos los demás datos recibidos se ignoran.

- Estados de Comunicación: Enviada, Recibida, Pendiente, Finalizada.
- Tipos de Comunicación son: Teléfono, Celular, E mail, CFE E-mail ..., Twitter.
- WS de Búsqueda de Vendedores. Se crean dos nuevos WS que permiten consultar la lista de Vendedores: WSContactoVendedorBuscar (devuelve la lista de Vendedores y Equipos de Venta a los que pertenece cada Vendedor) y WSContactoEquipoVendedorBuscar (devuelve la lista de Equipos de Venta y los Vendedores que integran cada Equipo de Ventas).
- Origen y Destino de Itinerarios de Productos. En WSPProductoBuscar y WSPProductoDetalleBuscar, se agregan datos de Itinerario, Aeropuerto, Puerto, Ciudad, País y Lugar Origen y Destino.
- Web de Prestador de Productos. En WSPProductoBuscar y WSPProductoDetalleBuscar, se agrega el dato de Web del Prestador.

OPORTUNIDADES. Grilla

- Contactos de Oportunidades. Se crea la Grilla de Contactos de Oportunidades con los mismos filtros que Contactos de Fichas, e incluye el comando Oportunidad que permite acceder directamente a la Oportunidad a la que pertenece el Contacto.
- Oportunidades y Fichas. Se crea el Comando Ficha que permite consultar la Ficha relacionada a la Oportunidad y se agrega la Columna Ficha para mostrar el Número de Ficha asociada.
- Oportunidades no Asignadas. Se crea un Filtro para poder incluir o no en la búsqueda a las Oportunidades no asignadas, y se permite que esta opción se determine a nivel del Rol impidiendo que Vendedores puedan ver Oportunidades no asignadas en caso de que así lo establezca la empresa.
- Etiquetas de Oportunidades. Se desarrolla el mostrar todas las Etiquetas de una Oportunidad en una columna cuando se aplica un Filtro por Etiquetas, estando oculta de forma predeterminada la columna y mostrándose al aplicar el Filtro.

CONTACTOS. WSContactoOportunidadBuscar

- WSContactoOportunidadBuscar. Se implementa que sólo cuando se busca por Teléfono, Celular o E-mail y no se encuentren Contactos se busquen Oportunidades con esos datos. Si la búsqueda se realiza por Documento u otros Filtros, solo se buscan Contactos y sus Oportunidades, pero no Oportunidades sin Contacto por Documento u otros Filtros.

MÓDULO VENTAS

EQUIPOS y VENDEDORES múltiples

- Equipo de Venta en Oportunidades y Reclamos. Las Oportunidades y Reclamos pasan a tener Equipo además de Vendedor, permitiendo que el Rol establezca Filtros por Equipo o Vendedor.
- Filtros de Vendedor y Equipo. En Oportunidades, Reclamos, Fichas, Documentos y Fondos cuando el Rol establezca Filtros por Vendedor o Equipo se deben aplicar filtros por una Lista de Códigos en lugar de por un Código solo.
- Cuando el Rol indique por Sucursal o Unidad, se debe filtrar como se hace actualmente por la Sucursal actual.
- Selección de Vendedor. En Oportunidades, Reclamos, Fichas, Documentos y Fondos cuando el Rol establezca Filtros por Vendedor o Equipo se deben aplicar filtros a la selección del Equipo y Vendedor por una Lista de Códigos en lugar de por un Código solo:
 - Cuando el Rol indique por Vendedor, se debe filtrar por Vendedor In VendedorCodigoLista en lugar de VendedorCodigo, conteniendo la Lista todos los Códigos del Vendedor..
 - Cuando el Rol indique por Equipo, se debe filtrar por Equipo In VendedorEquipoCodigoLista en lugar de VendedorEquipoCodigo, conteniendo la Lista todos los Códigos de Equipo a los que pertenecen todos los Códigos del Vendedor.
 - Cuando el Rol indique por Sucursal o Unidad, se debe filtrar como se hace actualmente por la Sucursal actual.
- Selección del Vendedor. En Oportunidades, Reclamos, Fichas, Documentos y Fondos, el Equipo y Vendedor 1 y 2 no se puede modificar en modo Update, se debe crear comando Cambiar Vendedor que permita modificar libremente el Equipo y el Vendedor 1 y 2.
- Selección del Vendedor. Se uniformiza el Suggest del dato Equipo y Vendedor para permitir siempre seleccionar por Código o Nombre y mostrar CodigoNombre.
 - Equipo de Venta 2 y Vendedor 2 en Fichas. El Equipo 2 y Vendedor 2 son libres de selección no existiendo Filtros.
 - Equipo del Vendedor. El Equipo del Vendedor debe permitir seleccionar un Equipo, cuando se selecciona un Equipo al Guardar se agrega el Vendedor al Equipo, y si queda vacío se crea un Equipo con el Código del Vendedor y se agrega el Vendedor al Equipo.

FICHAS. Grilla

- Fichas. En la Grilla de Fichas se agregan los totales de Contactos, Clientes, Pasajeros, Adults, Childs, Infants, Seniors y Grupos que contiene cada ficha.
- Ficha y Oportunidades. Se agrega Comando Oportunidad que permite consultar la Oportunidad cuando la Ficha esta asociada a una Oportunidad.
- Fichas, Contactos, Servicios y Operaciones. Para ver todos los Contactos, Servicios y Operaciones de todas las Fichas. Ya no es necesario ir nuevamente al menú Ventas, creándose botones debajo de Filtros de nombre Fichas, Contactos, Servicios y Operaciones que permiten cambiar la vista entre las diferentes Grillas.
- Fichas, Contactos, Servicios y Operaciones. Desde Contactos, Servicios y Operaciones de todas las Fichas se posee el comando Ficha para ir directo a la Ficha a la que pertenece el Contacto, Servicio u Operación.
- Fichas, Contactos, Servicios y Operaciones. Las Grillas de Contactos, Servicios y Operaciones de todas las Fichas consideran el nivel de acceso del Rol y los Filtros establecidos para Fichas.
- Contactos de Fichas. En la Grilla de Contactos de las Fichas se incorporan los Filtros para ver Clientes y/o Pasajeros.

FICHAS. Envío a BOK

- Ficha e Integración Netviax BOK. Cuando hay integración con BOK al Guardar, el comando Emitir, se ejecuta automáticamente al Confirmar la Ficha.

FICHAS. Documentos, Fondos – Ordenes de Cobro

- Botón Tarejta. En Ficha solapa Documentos, desde el botón Tarjetas se geran con las órdenes de cobro ya quedando asociada la Ficha y mostrando para seleccionar los Clientes de esta.
- Botón Datanomik. En Ficha solapa Documentos, desde el botón Datanomik se geran con las órdenes de cobro ya quedando asociada la Ficha y mostrando para seleccionar los Clientes de esta.
- Botón OCA. En Ficha solapa Documentos, desde el botón OCA se geran con las órdenes de cobro ya quedando asociada la Ficha y mostrando para seleccionar los Clientes de esta.

- Monto. Si la Ficha tiene un Monto Estimado en el cabezal, el mismo se sugiere al crear la Orden de Cobro.

FICHAS. Documentos, Fondos, Oportunidades y Reclamos – asociados

- Documentos y Fondos. Se asignan las Fichas por Número de Ficha, y se actualiza la Ficha en la BD de las Ordenes de Cobro y Formas de Pago de estas.
- Oportunidades y Reclamos. Se asignan las Fichas por Número de Ficha, y se agregan los datos de Ficha en Grillas.

FICHA. Comando Duplicar Ficha

- Duplicar Fichas. Se crea el comando Duplicar Ficha que crea una Ficha con los datos del Cabezal y los Contactos.

FICHA. Edición Equipo 1 y Vendedor 1

- Equipo y Vendedor. Solo se puede editar al crear, luego queda solo lectura y puede ser modificado por un Supervisor.

FICHA. Contacto Tipo

- Se incorporó que cuando la Fecha de Nacimiento es vacía ya no se sugiere más que es Adult, queda vacío el Tipo de Pasajero y debe ser completado para poder confirmar.

RESERVAS RMS. Desarrollar Importación de Excel desde API y carga manual

- En ReservaRMS en Excel solo se Exporta e Importa info de ReservaRMS, Paxes, Taxes y Payments.
- En ReservasRMS se habilita edición de campos para el ingreso manual.

INTEGRACIONES. Cosmos, TikcetTMS, ReservasRMS

- COSMOS. Se termino de desarrollar el cambio de Autenticación en los WS de COSMOS, y el cambio de nomenclatura de los Atributos.
- COSMOS. Se actualiza en la BD de TEST y PROD las credenciales de la integración con COSMOS, ClientId (Usuario) y ClientToken (Password) de todas las Agencias, y las credenciales para las emisiones cruzadas entre Agencias.

- COSMOS. Se detecta un problema con la estructura de los Payment y se redirige la App por la v1.1 en lugar de la v1.
- TICKETTMS y RESERVARMS. Se simplifican los controles de procesamiento. Para controlar Ficha de ATLAS no importa si se tiene activa la integración con BOK, importa si se tiene activa la integración de ATLAS únicamente, había controles repetidos para controlar el cliente, no se estaba determinando si la tarjeta es CORPO si ya se leyó el remark, y se corrige.

MÓDULO ADMINISTRACIÓN

INTEGRACIONES. Datanomik

- DATANOMIK. Agregar ID de la TRN de Datanomik en Selección de Transacciones y Excel de Transacciones.
- DATANOMIK. Agregar ID de la TRN de Datanomik en Grilla de Fondos y Documentos (Oculta Inicialmente).
- DATANOMIK. Agregar Filtro por ID de la TRN de Datanomik en Fondos y Documentos (Entrada-Integración-Transacción).
- DATANOMIK. Se crea el Comando Cambiar Transacción en Documentos, habilitado para Documentos que están asociados a una Transacción externa de Entrada o Salida, que permite cambiar el ID de Datanomik en el Documento y en los Fondos que tienen el mismo ID de Transacción.

DOCUMENTOS. Orden de Cobro. Pop up – botón Tarjeta y Datanomik

- TARJETA botón. Se reorganizan los campos mostrados en pop up, para el Documento y el Fondo asociado, homogenizando con el layout de botón Nuevo.
- TARJETA botón. Se debe seleccionar el Formulario de Orden de Cobro a utilizar.
- DATANOMIK botón. Se ordenan los campos mostrados en pop up, para el Documento y el Fondo asociado, homogenizando con el layout de botón Nuevo.
- DATANOMIK botón. Se debe seleccionar el Formulario de Orden de Cobro a utilizar.
- PARAMETROS. Se puede sugerir por Parámetros de la Empresa que Formulario de Orden de Cobro sugerir. Esto aplicará a: botón Nuevo, Datanomik y Tarjeta.

DOCUMENTOS. Orden de Cobro. Selección del Cliente

- Cliente. Desde Orden de Cobro solo se podrán seleccionar Clientes ya existentes en la agenda de Contactos.

DOCUMENTOS. Orden de Cobro. Ficha

- Ficha. Indicando Formulario (FIC) y Número, para el caso de Fichas creadas desde ATLAS, quedarán asociados los Documentos y Fondos a la Ficha. Pudiéndose visualizar en solapa Documentos y Fondos de la Ficha.

DOCUMENTOS. Orden de Cobro. Oportunidad

- Oportunidad. Solapa Cobros con medios de cobro asociado (por ejemplo, vuelos NDC que generan una oportunidad con datos de la tarjeta). Se puede generar la Orden de Cobro aún con Oportunidad Estado igual a Ganada.

DOCUMENTOS. Comando Corregir Cliente

- Cliente y Ficha. El comando Corregir Cliente fue renombrado a Cambiar Cliente y su proceso fue rediseñado.