



Notas de la versión de Salesforce Summer '16

Salesforce, Summer '16

Lightning es la manera más rápida de conectar con
clientes, empleados y socios



La versión inglesa de este documento tiene preferencia sobre la versión traducida.

© Copyright 2000–2016 salesforce.com, inc. Todos los derechos reservados. Salesforce es una marca registrada de salesforce.com, inc., como el resto de nombres y marcas. El resto de las marcas pueden ser marcas registradas de sus respectivos propietarios.

CONTENIDO

Notas de la versión de Salesforce Summer '16	1
Cómo utilizar las notas de la versión	3
¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?	5
Edición de Salesforce	37
Navegadores compatibles	41
Lightning Experience	45
Financial Services Cloud	60
Health Cloud	65
Ventas	66
Analytics	116
Servicio	150
Móvil	179
Comunidades	208
Chatter	253
Archivos	263
Buscar	267
Data.com	271
Personalización	279
Seguridad e identidad	310
Implementación	331
Desarrollo	333
Marketing	409
Salesforce en general	409
Actualizaciones críticas	416
Otros productos de Salesforce	417
Índice	418

Notas de la versión de Salesforce Summer '16

Salesforce ofrece una nueva y potente inteligencia de negocio, más formas de colaborar en contratos y proyectos, e incluso un mayor control sobre sus datos.

EN ESTA SECCIÓN:

[Cómo utilizar las notas de la versión](#)

Las notas de la versión ofrecen descripciones breves de alto nivel de las mejoras y nuevas funciones de Salesforce. También incluyen información de configuración, sugerencias de implementación para ayudarle a empezar a trabajar y mejores prácticas para garantizar su éxito continuo.

[¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?](#)

Algunas funciones en Summer '16 afectan a todos los usuarios de inmediatamente después del lanzamiento de la versión. Considere comunicar estos cambios a sus usuarios con antelación de modo que estén preparados. Otras funciones requieren acción directa por un administrador antes de que los usuarios puedan beneficiarse de la nueva función.

[Ediciones de Salesforce mejor optimizadas para cumplir sus necesidades de negocio](#)

Hemos incorporado más funciones a las organizaciones con Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition. Por ejemplo, Professional Edition ahora dispone de Process Builder, Salesforce Console, tipos de registros y otras funciones. También se han incrementado algunos límites, como más entornos sandbox para organizaciones con Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition. Considere si su organización de Salesforce aún satisface las necesidades de su compañía. ¿Qué funciones adicionales ayudarían a crecer a su negocio? Es posible que sea el momento de actualizar.

[Navegadores compatibles](#)

Los navegadores compatibles con Salesforce varían dependiendo de su uso de Salesforce Classic o Lightning Experience.

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Lightning Experience es una interfaz completamente nueva. Aún mejor, está construida sobre nuestra plataforma de interfaz de usuario, de modo que la experiencia puede crecer y evolucionar con sus necesidades. Consulte las nuevas funciones y consideraciones en esta versión

[Financial Services Cloud: Impulso de la productividad del asesor, Internacionalización y Salesforce Shield](#)

¡Atención todo el mundo! aquí viene una Financial Services Cloud actualizada. Convierta prospectos en clientes, cree oportunidades y ofrezca un servicio con un toque aún más personalizado. Agregamos asistencia para múltiples divisas, nuevas configuraciones regionales e idiomas y funciones de Salesforce Shield incluyendo Cifrado de plataforma.

[Health Cloud: Proporcionar atención al paciente conectada y de colaboración](#)

Proporcionar cuidados de pacientes externos significa mucho más que simplemente gestionar la información y los eventos que implican pacientes. Health Cloud reinventa la forma en que se implican los coordinadores de atención sanitaria con pacientes.

[Ventas: Contactos, Notas, Integración de Microsoft® y otras funciones](#)

Ayude a los equipos de marketing y ventas a impulsar más negocio para su compañía. Haga que los representantes de ventas se centren en las actividades que necesitan su atención. Y ayude a sus equipos de ventas a aumentar su productividad de ventas en Lightning Experience.

[Analytics](#)

Dinamice las decisiones de negocio con datos y análisis de reportes y tableros de Salesforce, y Wave Analytics.

[Servicio: Servicio de campo mejorado, configuración rápida con plantillas](#)

Amplíe la capacidad de sus agentes de servicio de campo con artículos de Knowledge y eventos clave en órdenes de trabajo. Configure funciones de Service Cloud con unos pocos clics con plantillas de Launch Pad. También puede activar el Servicio al cliente de redes sociales más rápido y aprovechar su amplitud extendida.

[Móvil Hacer más en los desplazamientos](#)

Dé un impulso a sus equipos de ventas de campo con más inteligencia incorporada en Salesforce1. Representantes y gerentes pueden impulsar la actividad de negocio a través de perspectivas con significado, desde las historias de noticias más recientes acerca de sus clientes y la competencia a gráficos interactivos más vivaces para el seguimiento de detalles clave. ¿Es su misión ofrecer atención al cliente de primera clase en sus desplazamientos? Ayude a sus agentes a ver exactamente lo que está sucediendo y resuelva casos más rápido que nunca con video bidireccional y grabaciones de cámaras en vivo del SDK de Emergencia para iOS y Android.

[Comunidades: Moderación previa, visibilidad de página basada en perfil, búsqueda global y mucho más](#)

Mejor control, mayor flexibilidad y personalizaciones mejoradas: esto es lo que ve por todas las Comunidades en Summer '16. Con la moderación previa, los gestores de la comunidad pueden aprobar publicaciones antes de que se publiquen e inmovilizar miembros que publican contenido inapropiado. La visibilidad de páginas dirigida por perfiles en Generador de comunidad permite a los administradores dirigir páginas de comunidad a miembros con perfiles específicos. Y la búsqueda global facilita a los miembros de la comunidad buscar todos los registros disponibles para ellos por toda la comunidad. La lista es muy larga...

[Chatter: Apariencia mejorada, información de actividades de grupos y fotografías de grupo y perfil de mayor tamaño](#)

Disfrute de la apariencia mejorada de Chatter en Lightning Experience, acceda a información de actividades de grupos mediante un práctica ficha y cargue fotos de alta resolución de mayor tamaño de sus grupos y perfil. Hay además algunas otras mejoras para noticias en tiempo real, grupos, etc.

[Archivos: Asignar temas a archivos, Explorar archivos externos en Lightning Experience, Conectar con Box](#)

Agregue temas a archivos, establezca acceso de archivos por registro, consulte archivos externos en Lightning Experience y mucho más.

[Buscar: Encuentre lo que está buscando con mayor rapidez](#)

La experiencia de búsqueda sigue evolucionando con las necesidades de los usuarios. Una barra de ámbito de búsqueda más coherente en Lightning Experience ayuda a la navegación en la página de resultados de la búsqueda. Estamos ofreciendo unos resultados de búsquedas de cuentas personales y usuarios inactivos mejorados. Y la corrección ortográfica se amplía a más objetos.

[Data.com: Prospección de cuentas en Lightning Experience, perspectivas críticas de oportunidades y mucho más](#)

Ahora, hay más funciones clave de Data.com disponibles en Lightning Experience. Los usuarios de Data.com Prospector pueden consultar información fundamental de las compañías asociadas a oportunidades. Pueden hacer una prospección de las nuevas compañías en la página Cuentas y acceder a las perspectivas de compañía e industria de una cuenta u oportunidad. Los clientes de Data.com Premium Clean pueden enriquecer automáticamente los prospectos con información decisiva de la compañía, como los ingresos, el número de empleados y la industria. Data.com está disponible en Salesforce Classic y Lightning Experience.

[Personalización: Visualizaciones y páginas Lightning en abundancia para las actividades de su organización](#)

¿Qué poderes de apuntar y hacer clic hemos desatado esta vez? Déjenos contar formas. Los administradores de páginas Lightning no solo pueden modificar páginas de registro, sino la página Inicio también. Obtenga maravillosas visualizaciones Wave de las actividades de su organización, como quién inició sesión desde dónde. Y si la automatización es lo suyo, sus procesos no tienen que detenerse después de ejecutar un grupo de acciones, pueden seguir como el pequeño proceso que debe hacerlo.

[Seguridad e identidad: Más medidas de seguridad, más cobertura de cifrado, cambio entre organizaciones más sencillo](#)

Hemos mejorado la gestión de la autenticación de dos factores, hemos proporcionado más medidas de seguridad sobre la verificación de identidades y ahora requerimos el protocolo HTTPS para iniciar sesión. El cifrado ahora admite Lightning Experience, protege más campos y asegura los datos incluso en más aplicaciones. Del mismo modo, sus usuarios pueden cambiar entre organizaciones con mayor facilidad mediante el conmutador de usuarios.

Implementación: Duplicado de entornos sandbox y más entornos sandbox incluidos

Ahora hay nuevas maneras de implementar cambios en su organización. Las mejoras incluyen la duplicación de sandbox en sandbox (piloto) y muchos más entornos sandbox para algunas ediciones.

Desarrollo: Crear su propia aplicación de Salesforce

Si utiliza Visualforce, Apex, componentes Lightning o nuestras API con su lenguaje de programación favorito, estas mejoras en la ayuda de Force.com le ayudarán a desarrollar aplicaciones e integraciones increíbles.

Marketing

Marketing Cloud es la plataforma de primer nivel para ofrecer un servicio aún mejor a sus clientes con trayectorias de cliente 1:1. Le permite generar una visión única de los datos de aprovechamiento de clientes desde cualquier fuente, así como planificar y optimizar una trayectorias de cliente exclusivas tomando como base sus objetivos de negocio. Ofrezca contenido personalizado en todos los canales y dispositivos exactamente en el momento preciso, y mida la repercusión de cada interacción en su negocio de modo que pueda optimizar su enfoque en tiempo real y ofrecer mejores resultados.

Salesforce en general: Geocódigos automáticos y corrección ortográfica simplificada

Spring '16 mejora su experiencia de Salesforce en general ofreciendo geocódigos automáticos para las direcciones de sus registros y simplificando su experiencia de corrección ortográfica.

Actualizaciones críticas: Nueva arquitectura de seguridad introducida para componentes Lightning

Esta versión incluye una actualización crítica que afecta a los usuarios que acceden a Lightning Experience o Salesforce1 desde IE11. Además, si usa componentes Lightning, Visualforce, flujos o aprobaciones, incluye actualizaciones críticas que probablemente afecten a sus personalizaciones.

Otros productos de Salesforce

Cómo utilizar las notas de la versión

Las notas de la versión ofrecen descripciones breves de alto nivel de las mejoras y nuevas funciones de Salesforce. También incluyen información de configuración, sugerencias de implementación para ayudarle a empezar a trabajar y mejores prácticas para garantizar su éxito continuo.

- Puede elegir entre versiones [PDF](#) y [HTML](#).
- De forma predeterminada, la configuración de idioma de su navegador determina el idioma utilizado en las notas de la versión HTML. Para cambiar el idioma, desplácese hasta la parte inferior de la página, haga clic en **Cambiar idioma** y seleccione un idioma.
- Estas notas de la versión son acerca de funciones nuevas y modificadas, no problemas conocidos. Para obtener información acerca de problemas conocidos, consulte el [sitio Errores conocidos de Salesforce](#).

 **Nota:** Hasta que la nueva versión de Salesforce esté disponible en su organización de producción, los vínculos desde notas de la versión a la Ayuda de Salesforce, guías de implementación, guías de desarrollador y otra documentación no funcionarán ni señalarán materiales de la versión anterior de Salesforce. Parte de nuestra documentación cuenta con versiones de vista previa disponibles varias semanas antes del lanzamiento de la versión de Salesforce. Para acceder a las versiones de vista previa en [Desarrolladores de Salesforce](#), seleccione Vista previa en la lista desplegable Versión de documentación.

EN ESTA SECCIÓN:

[Filtros de la nota de la versión HTML](#)

Concéntrese en las noticias que más le importan utilizando filtros. Los filtros restringen la lista de notas de la versión en el lado derecho de su pantalla, no el contenido a la izquierda.

[Comprender fácilmente qué hay en Salesforce Lightning Experience y qué hay en Salesforce Classic](#)

Todo el mundo está entusiasmado con Salesforce Lightning Experience y todo lo que ofrece. Pero también entendemos que muchas organizaciones continuarán utilizando Salesforce Classic, ya sea exclusivamente para algunas versiones o en tándem con Lightning como incluye esa experiencia.

[Otros recursos](#)

Además de estas notas de la versión, proporcionamos otros recursos para que se ponga al día rápidamente.

[Su opinión importa](#)

Conocemos la importancia de nuestra documentación para el éxito de su compañía. Deseamos saber qué funciona para usted y qué no.

Filtros de la nota de la versión HTML

Concéntrese en las noticias que más le importan utilizando filtros. Los filtros restringen la lista de notas de la versión en el lado derecho de su pantalla, no el contenido a la izquierda.

Edición

Las mejoras de función disponibles para usted dependen de su edición. Restrinja la lista de notas de la versión de modo que solo muestre mejoras disponibles en su edición.

Impacto de la función

Cada versión incluye algunas funciones que activa o configura antes de que los usuarios puedan empezar a obtener las ventajas. Como un administrador, filtre las notas de la versión para centrarse en u ocultar solo esas funciones. O quizás desea ver solamente las funciones activadas para sus usuarios automáticamente.

Área de producto

Visualiza solo los productos que su organización utiliza. Si su organización realiza ventas pero no ofrece asistencia, configure sus notas de la versión de modo que solo aparezcan las noticias relacionadas con ventas.

Para restringir la lista de notas de la versión, haga clic en **Mostrar filtros** en el lado derecho de la pantalla.

The screenshot shows a filter panel with the following content:

- Edition:** Professional Edition (dropdown)
- Feature Impact:** Enabled for users (dropdown)
- Product Area:**
 - Analytics
 - API
 - Chatter
 - Email Integration
 - Communities
 - Data.com
 - Force.com Customization
 - Force.com Development
 - Mobile
 - Sales
 - Service
 - Work.com
- Bottom links: Fewer Product Areas, Reset

Después de seleccionar filtros, puede compartir su lista de notas de la versión con cualquier persona. Copie la dirección URL después de seleccionar filtros y luego distribuya esa dirección URL como desea.

Comprender fácilmente qué hay en Salesforce Lightning Experience y qué hay en Salesforce Classic

Todo el mundo está entusiasmado con Salesforce Lightning Experience todo lo que ofrece. Pero también entendemos que muchas organizaciones continuarán utilizando Salesforce Classic, ya sea exclusivamente para algunas versiones o en tándem con Lightning como incluye esa experiencia.

Una clave para el éxito durante este tiempo de transición y comprender qué hay disponible en una, ambas o todas las experiencias de Salesforce. Para guiarle, hemos agregado información de la experiencia a estas notas de versión al nivel más alto donde se aplica esa información: para todas las nubes o para funciones individuales en nubes. Echemos un vistazo a tres ejemplos.

- Comunidades y *todas* sus funciones están actualmente disponibles en Salesforce Classic *únicamente*, por lo que le informamos de eso en la tabla "Ediciones" de Comunidades. Indica "Disponible en: Salesforce Classic."
- Noticias en tiempo real de casos, una función de Service Cloud, está disponible en *ambas experiencias de escritorio* (Lightning y Classic), por lo que la descripción indica "Esta función está disponible tanto en Lightning Experience como en Salesforce Classic."
- Espacio de trabajo de oportunidades, una nueva función de Sales Cloud, está disponible en Lightning Experience *únicamente*, por lo que su descripción indica "Esta función está disponible en Lightning Experience únicamente."

Si una función *clave* también está disponible en Salesforce1, nuestra aplicación móvil, mencionamos eso en la descripción de la función. Pero también puede consultar la sección Mobile para obtener una lista completa de las novedades en Salesforce1.

Otros recursos

Además de estas notas de la versión, proporcionamos otros recursos para que se ponga al día rápidamente.

- [Comunidad Release Readiness & Feature Adoption](#). Únase a la comunidad de expertos de Salesforce.

Su opinión importa

Conocemos la importancia de nuestra documentación para el éxito de su compañía. Deseamos saber qué funciona para usted y qué no.

- **Formulario de comentarios:** Como está trabajando con nuestra documentación (ya sea en la Ayuda de Salesforce, notas de la versión o guías del desarrollador en Desarrolladores de Salesforce) busque el formulario de comentarios y vote a favor o en contra. Agregue comentarios si los tiene.
- **Twitter:** Cuando sigue @salesforcedocs en Twitter, recibe noticias cada vez que publicamos nueva documentación o realizamos actualizaciones importantes en documentación existente. Twitéenos en [@salesforcedocs](#).

¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?

Algunas funciones en Summer '16 afectan a todos los usuarios de inmediatamente después del lanzamiento de la versión. Considere comunicar estos cambios a sus usuarios con antelación de modo que estén preparados. Otras funciones requieren acción directa por un administrador antes de que los usuarios puedan beneficiarse de la nueva función.

Navegadores compatibles

Los navegadores compatibles con Salesforce varían dependiendo de su uso de Salesforce Classic o Lightning Experience.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Navegadores compatibles con Lightning Experience	✓			
Navegadores compatibles con Salesforce Classic	✓			

Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente

Lightning Experience es una interfaz completamente nueva. Aún mejor, está construida sobre nuestra plataforma de interfaz de usuario, de modo que la experiencia puede crecer y evolucionar con sus necesidades. Consulte las nuevas funciones y consideraciones en esta versión

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Funciones de Lightning Experience en esta versión			✓	
Funciones que no están disponibles en Lightning Experience de Summer '16			✓	
Lightning Experience se despidió de Internet Explorer 11	✓			

Financial Services Cloud: Impulso de la productividad del asesor, Internacionalización y Salesforce Shield

¡Atención todo el mundo! aquí viene una Financial Services Cloud actualizada. Convierta prospectos en clientes, cree oportunidades y ofrezca un servicio con un toque aún más personalizado. Agregamos asistencia para múltiples divisas, nuevas configuraciones regionales e idiomas y funciones de Salesforce Shield incluyendo Cifrado de plataforma.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Conversión de prospectos a clientes			✓	
Aumentar la cuota de mercado con oportunidades de asesor			✓	
Realizar un seguimiento de más cosas desde la página Inicio	✓			
Seguimiento más sencillo de las relaciones de clientes			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Más opciones de propiedad para cuentas financieras	✓			
Se admiten múltiples divisas y configuraciones regionales			✓	
Localización en cinco idiomas			✓	
Información confidencial de cliente segura con Salesforce Shield			✓	
Dependencias eliminadas en Chatter			✓	
Objetos de API modificados		✓		
Límites para la API de REST de Industrias		✓		

Health Cloud: Proporcionar atención al paciente conectada y de colaboración

Proporcionar cuidados de pacientes externos significa mucho más que simplemente gestionar la información y los eventos que implican pacientes. Health Cloud reinventa la forma en que se implican los coordinadores de atención sanitaria con pacientes.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Información de estado protegido segura con Salesforce Shield			✓	
Varios idiomas compatibles	✓			
Es más fácil crear listas de pacientes	✓			
Cambios en objetos y campos	✓			
Límites para la API de REST de Industrias	✓			

Ventas: Contactos, Notas, Integración de Microsoft® y otras funciones

Ayude a los equipos de marketing y ventas a impulsar más negocio para su compañía. Haga que los representantes de ventas se centren en las actividades que necesitan su atención. Y ayude a sus equipos de ventas a aumentar su productividad de ventas en Lightning Experience.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Funciones fundamentales de ventas: Cómo venden los representantes utilizando Lightning Experience				
Contactos: Asociar un contacto con múltiples cuentas (Disponible de forma general) (Lanzamiento demorado)			✓	
Oportunidades: Realice un seguimiento y gestione sus negociaciones				
Crear equipos para vender más con equipos de oportunidades en Lightning Experience			✓	
Agregar equipos de oportunidades predeterminados en Lightning Experience			✓	
Ver noticias actualizadas en Oportunidades con Perspectivas			✓	
Cuentas: Almacenar información sobre las personas y negocios con los que trabaja				
Crear equipos para trabajar en cuentas en Lightning Experience			✓	
Crear nuevas cuentas en Lightning rápidamente con Relleno automático de cuentas			✓	
Visualizar su negocio como nunca antes con logotipos de cuenta (Beta)			✓	
Buscar todas las noticias con un solo clic con la aplicación Noticias			✓	
Productos de oportunidades: Buscar productos con facilidad en Lightning Experience (Lanzamiento demorado)	✓			
Funciones de productividad: Ayude a los representantes a realizar más tareas con Lightning Experience				
Inicio: Personalizar Inicio para diferentes perfiles de usuario (Disponible de forma general)				
Crear y modificar páginas de inicio de Lightning Experience			✓	
Establecer una nueva página de inicio predeterminada			✓	
Asignar páginas de inicio predeterminadas a perfiles específicos			✓	
Email: Email mejorado, Enviar email a través de cuentas externas				
Enviar emails a través de cuentas de Gmail u Office 365 (Lanzamiento demorado)			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Email mejorado: Utilizar el email para impulsar los procesos de negocio y ver mensajes de email de manera más intuitiva	✓			
Notas: Compartir notas con usuarios y grupos y agregar significado con texto enriquecido				
Compartir notas con otros usuarios o grupos			✓	
Los representantes pueden añadir significado a notas con texto enriquecido			✓	
Actividades: Manténgase a la velocidad del negocio en Lightning Experience				
Crear un calendario desde cualquier cosa en Salesforce	✓			
Se ha retirado el calendario Mis oportunidades (Beta): Ahora puede crear sus propios calendarios	✓			
Su calendario muestra su zona horaria seleccionada	✓			
Email parece Email en la cronología de actividad	✓			
Utilizar la cronología de actividad para trabajar con mayor rapidez con su lista de tareas	✓			
En la lista Tarea, modificar tareas en línea	✓			
Vistas de lista: Identificar datos relevantes con mejoras de vista de lista para Lightning Experience				
Filtrar vistas de lista con un peine fino en Lightning Experience	✓			
Crear filtros sin esfuerzo en Lightning Experience	✓			
Navegar con facilidad por vistas de lista en Lightning Experience	✓			
Integración de Microsoft®: Sincronice y trabaje entre sistemas de Microsoft y Salesforce				
Aplicación Salesforce para Outlook Integrar Microsoft y Salesforce en la nube				
Nuestro nuevo nombre refleja el crecimiento de nuestra oferta de integración de email	✓			
Nuevo diseño que maximiza el espacio en Outlook 2016	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Relacionar eventos de calendario de Outlook con registros de Salesforce			✓	
Buscar registros de Salesforce en Microsoft Outlook	✓			
Proceso de inicio de sesión simplificado	✓			
Buscar Lightning for Outlook con mayor facilidad en Outlook 2016	✓			
Lightning for Outlook disponible en Group Edition y Professional Edition			✓	
Otros cambios en Lightning for Outlook			✓	
Exchange Sync: Sincronizar contactos de Microsoft® con eventos sin software				
Sincronizar sus contactos y eventos con Lightning Sync (Disponible de forma general)			✓	
Los representantes de ventas pueden eliminar la sincronización de eventos en una sola acción			✓	
Permitir a los representantes seleccionar qué eventos de Exchange sincronizar en Salesforce			✓	
Obtener más información acerca del estado de su sistema de un vistazo		✓		
Verifique su protocolo de seguridad para evitar interrupciones del servicio			✓	
Connect for Office: Cambio de disponibilidad en marzo de 2017	✓			
Combinación de email estándar: Cambio de disponibilidad en marzo de 2017	✓			
Calidad de los datos: solicitar una evaluación de datos de Data.com en Lightning Experience			✓	
Otros cambios en Sales Cloud				
Perspectivas de cuenta ya no obtiene noticias desde Yahoo	✓			
Cuentas personales tiene una página separada en Lightning App Builder	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
La visualización de cronología de actividad ya no está controlada por listas relacionadas	✓			
Personalizar sus preferencias de ordenación de listas relacionadas en Lightning Experience	✓			
Realizar una vista previa de todas sus listas relacionadas en Lightning Experience			✓	
Corrector ortográfico retirado de actividades	✓			
Verificar su protocolo de seguridad para evitar interrupciones del servicio al utilizar Salesforce for Outlook	✓			
El panel de aspectos destacados muestra más campos	✓			

Analytics

Dinamice las decisiones de negocio con datos y análisis de reportes y tableros de Salesforce, y Wave Analytics.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Reportes y tableros en Lightning Experience: Más gráficos, noticias en tiempo real y reportes de exportación				
Adorne sus datos con nuevos gráficos en Lightning Experience	✓			
Colaborar con otros en noticias en tiempo real de tableros y reportes en Lightning Experience			✓	
Exportar reportes como archivos desde Lightning Experience			✓	
Filtrar reportes haciendo clic en gráficos en Lightning Experience	✓			
Deshacer y rehacer acciones en el diseñador de tableros de Lightning Experience	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Combinar pequeñas agrupaciones para mantener los gráficos de anillo y embudo legibles en Lightning Experience	✓			
Utilizar SOQL para identificar reportes utilizados por componentes de tablero		✓		
Ordenar registros en reportes y tableros por campos cifrados			✓	
Wave Analytics: Optimización del análisis de datos				
Participe en Trailhead para aprenderlo todo sobre las aplicaciones de Wave	✓			
Nuevo conjunto de aplicaciones de Wave		✓		
Aproveche Wave al máximo				
Colaborar en Flex Dashboard con anotaciones			✓	
Descargue datos de exploraciones en archivos .csv o de Excel			✓	
Se acabaron las diapositivas: presente tableros y lentes en directo	✓			
Comparta lentes no guardadas y activos de aplicaciones privadas	✓			
Incluya opciones de colaboración en tableros insertados			✓	
Incrustar tableros de Wave en páginas de Lightning (disponibilidad general)		✓		
Compartir Wave con Comunidades de forma más sencilla y segura	✓			
Explore, visualice y diseñe				
Los nuevos tipos de gráficos amplían las capacidades de visualización en Wave	✓			
Mejoras para Flex Dashboard Designer (beta)	✓			
Otras mejoras de la exploración y los tableros de Wave	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Acelere con las aplicaciones de Wave				
Las funciones de restablecimiento y actualización le ayudan a mantener actualizadas las aplicaciones de Wave			✓	
Integre datos				
Obtenga datos con más frecuencia	✓			
Cree más jerarquías completas	✓			
Desarrollo en la plataforma Wave				
Aproveche las ventajas de la nueva funcionalidad de SAQL		✓		
Agregar anotaciones con la API de REST		✓		

Servicio: Servicio de campo mejorado, configuración rápida con plantillas

Amplíe la capacidad de sus agentes de servicio de campo con artículos de Knowledge y eventos clave en órdenes de trabajo. Configure funciones de Service Cloud con unos pocos clics con plantillas de Launch Pad. También puede activar el Servicio al cliente de redes sociales más rápido y aprovechar su amplitud extendida.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Servicio de campo				
El conocimiento es poder para los técnicos de campo			✓	
Alcance la grandeza en los servicios de campo con Field Service Lightning (Disponible de forma general)				✓
Garantizar un servicio de alfombra roja con eventos clave en órdenes de trabajo			✓	
Desplazarse por jerarquías de órdenes de trabajo con facilidad			✓	
Servicio al cliente de redes sociales				
Servicio al cliente de redes sociales para todos			✓	
Publicaciones principales para un contexto de casos mejorado			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Escucha de #hashtag en Instagram			✓	
Eleva el listón del servicio con Atención al cliente en Twitter			✓	
OmniCanal				
Realizar un seguimiento del tiempo de actividad laboral de los agentes		✓		
Límites elevados a 5.000 por hora y 10.000 en total	✓			
No, gracias: Permitir a los agentes proporcionar un motivo al rechazar trabajo		✓		
Proporcionar tranquilidad a los agentes desactivando sonidos de notificación		✓		
Knowledge				
Elimine las acumulaciones para sus agentes en los desplazamientos			✓	
Adjuntar artículos a órdenes de trabajo			✓	
Mejorar las sugerencias de artículos en casos			✓	
Voilà: Los temas en artículos están disponibles en todos los idiomas admitidos			✓	
Asignación de campos de casos a categorías de datos (disponible de forma general)			✓	
Solucionar problemas de sus reglas de validación con mayor rapidez			✓	
Ver la fecha de creación original del artículo en las versiones de artículos			✓	
Corrector ortográfico retirado de campos de texto enriquecido			✓	
Cifrar sus artículos de Knowledge				
Live Agent				
Ver de dónde proceden las sesiones de chat en la transcripción de chat		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Salesforce Console para servicio				
Configurar funciones de Service Cloud con unos pocos clics con plantillas de Launch Pad.			✔	
Ver qué es qué con pasos de ratón sobre listas con capacidad de respuesta			✔	
¡Shazam! Los componentes de la barra lateral de Lightning están aquí			✔	
Diga Adiós a Desktop CTI			✔	
Nuevos métodos para el kit de herramientas de integración de la consola		✔		
Noticias de caso				
Permitir a los agentes saber cuándo el sistema actualiza casos			✔	
Ponga un poco de orden: Orden de respuesta automática de noticias en tiempo real de casos			✔	
Optimización del diseño de email de Lightning Experience			✔	
Responder aún más rápido a los clientes mediante la escritura anticipada	✔			
Mostrar el campo De en la acción rápida de email			✔	
Gestión de asignaciones				
Activar los pasos de soporte que se requieren en órdenes de trabajo			✔	
Diseñar contratos de nivel de servicio (SLA) con contratos de servicio jerárquicos			✔	
Activos				
Ver activos secundarios e historial de mantenimiento	✔			
Nos vemos, chico: Eliminar activos con activos secundarios	✔			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Macros				
Permitir a los agentes buscar en todos los campos de texto con búsqueda mejorada			✔	
Organization Sync				
Sincronizar publicaciones y comentarios con archivos más grandes en Chatter	✔			
No más mensajes de fallos de sincronización	✔			
Emergencia				
Emergencia obtiene una remodelación		✔		
Acérquese un poco más: Video bidireccional con una nueva y elegante interfaz		✔		

Móvil Hacer más en los desplazamientos

Dé un impulso a sus equipos de ventas de campo con más inteligencia incorporada en Salesforce1. Representantes y gerentes pueden impulsar la actividad de negocio a través de perspectivas con significado, desde las historias de noticias más recientes acerca de sus clientes y la competencia a gráficos interactivos más vivaces para el seguimiento de detalles clave. ¿Es su misión ofrecer atención al cliente de primera clase en sus desplazamientos? Ayude a sus agentes a ver exactamente lo que está sucediendo y resuelva casos más rápido que nunca con video bidireccional y grabaciones de cámaras en vivo del SDK de Emergencia para iOS y Android.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Salesforce1: Noticias, perspectivas y productividad continuada sin conexión				
Mejoras en Salesforce1 de esta versión				
Salesforce1: Recuerde, se requiere iOS 9.2 en dispositivos iOS	✔			
Salesforce1: Nueva compatibilidad con tablets Android para la aplicación descargable para móviles	✔			
Salesforce1: Nueva compatibilidad en teléfonos con Windows 10 para la aplicación descargable para móviles	✔			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Salesforce1: La aplicación para navegadores móviles puede ejecutarse en algunos navegadores no compatibles en dispositivos iOS	✓			
Salesforce1: La retirada de Internet Explorer 11 tiene repercusión en los usuarios de teléfonos con Windows 8			✓	
Salesforce1: Recuerde, la compatibilidad de la aplicación para navegadores móviles en dispositivos Blackberry finaliza en Winter '17	✓			
Salesforce1: Ver rápidamente si las listas relacionadas incluyen registros	✓			
Salesforce1: Cambiar el propietario de un registro	✓			
Salesforce1: Encontrar todas las noticias en el mismo sitio			✓	
Salesforce1: Obtener perspectivas de cuentas en oportunidades			✓	
Salesforce1: Ver los logotipos de compañías en cuentas (Beta)			✓	
Salesforce1: Realizar seguimientos de relaciones entre cuentas y contactos (disponible de forma general)			✓	
Salesforce1: Colaboraciones en cuentas			✓	
Salesforce1: Agregar un equipo de oportunidades predeterminado con un toque			✓	
Salesforce1: Encontrar notas con mayor rapidez ordenando vistas de lista	✓			
Salesforce1: Mirar hacia el futuro desde la visión semanal de eventos	✓			
Salesforce1: Elegir entre tipos de registros al crear eventos	✓			
Salesforce1: Las etiquetas de marcador rellenan los campos vacíos en la lista de tareas	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Salesforce1: Utilizar Field Service Lightning en los desplazamientos				✓
Salesforce1: Ver gráficos mejorados en tablets (así como en teléfonos)			✓	
Salesforce1: Adorne sus datos con nuevos tipos de gráficos mejorados	✓			
Salesforce1: Mantener los gráficos de anillo, circulares y de embudo legibles combinando agrupaciones pequeñas	✓			
Salesforce1: Leer gráficos con gran densidad de datos de forma sencilla en componentes de tablero	✓			
Salesforce1: Mantener los filtros cuando se desglosan reportes desde tableros	✓			
Salesforce1: Acceder y compartir archivos en Box			✓	
Salesforce1: Acceso a artículos de Knowledge desde comunidades			✓	
Salesforce1: Ejecutar flujos desde las páginas de inicio de aplicaciones Lightning				✓
Salesforce1: Crear y modificar registros cuando no se disponga de conexión utilizando Salesforce1 para Android (Piloto)			✓	
Salesforce1: Copiar y pegar texto en páginas de detalle de registros	✓			
Salesforce1: Hemos cambiado a los selectores de fecha y hora en iOS y Android	✓			
Salesforce1: Cerrar ventanas emergentes como en Lightning Experience	✓			
Salesforce1: Ver más datos de registros sin desplazamiento	✓			
SDK de Emergencia: Una interfaz mejorada y video bidireccional		✓		
Salesforce Classic Mobile: Versión gratuita ya no disponible para nuevas organizaciones y algunas organizaciones existentes		✓		

Comunidades: Moderación previa, visibilidad de página basada en perfil, búsqueda global y mucho más

Mejor control, mayor flexibilidad y personalizaciones mejoradas: esto es lo que ve por todas las Comunidades en Summer '16. Con la moderación previa, los gestores de la comunidad pueden aprobar publicaciones antes de que se publiquen e inmovilizar miembros que publican contenido inapropiado. La visibilidad de páginas dirigida por perfiles en Generador de comunidad permite a los administradores dirigir páginas de comunidad a miembros con perfiles específicos. Y la búsqueda global facilita a los miembros de la comunidad buscar todos los registros disponibles para ellos por toda la comunidad. La lista es muy larga...

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Mejorar la seguridad con LockerService para Comunidades (Actualización importante)			✓	
Es el momento de actualizar sus plantillas de comunidad			✓	
Chatter y Archivos en plantillas de comunidad				
Insertar imágenes en línea en el publicador	✓			
Adjuntar más archivos a sus publicaciones				
Agregar y eliminar archivos al modificar publicaciones	✓			
Establecer la visibilidad de perfiles en Comunidades	✓			
Aspecto mejorado para noticias en tiempo real compactas		✓		
Compartir, revisar y publicar miniprogramas de código con formato			✓	
Plantillas de comunidad				
Proporcionar a los miembros de la comunidad lo que buscan con la búsqueda mejorada		✓		
Hacer más con temas				
Agregar más contexto a sus páginas de temas		✓		
Traducir nombres de tema y descripciones para comunidades con una audiencia global (disponible de forma general)		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Conservación de contenido más sencilla y SEO mejorado con temas		✓		
Otorgar más visibilidad a sus temas destacados		✓		
Aprobar miembros en temas que conocen en la página de perfil de usuario		✓		
Seleccionar entre más elementos al configurar Temas destacados		✓		
Grupos de difusión ahora en plantillas de comunidad	✓			
Sea creativo con fichas flexibles y personalizables		✓		
Navegación mejorada para miembros de su comunidad		✓		
Descubrir Preguntas relacionadas (Beta) y Artículos		✓		
Excluir miembros internos de la comunidad del componente Grupo de los mejores de reputación			✓	
Agregar una lista de archivos a páginas de comunidad		✓		
Nuevo nombre para el componente Fichas de página de inicio		✓		
Generador de comunidad				
Controlar quién ve qué con visibilidad de página basada en perfiles		✓		
Gestionar páginas con mayor facilidad con el gestor de página simplificado		✓		
La configuración del generador de comunidad tiene una nueva página de inicio		✓		
Gestión de comunidad				
Moderación previa Revisar publicaciones de miembros de su comunidad (Beta)			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Proteger su comunidad de Spammers con reglas de límite de frecuencia			✓	
Dirigirse a miembros específicos en sus reglas de moderación con criterios de miembro			✓	
Gestionar miembros problemáticos con la inmovilización			✓	
Buscar todo acerca de la moderación de comunidades en una sola ubicación	✓			
Moderar mensajes privados en su comunidad			✓	
Perspectivas de comunidad				
Perspectivas sobre las que se pueden realizar acciones: El sueño de su gestor de comunidad se hace realidad			✓	
La sección Perspectivas de gestión de comunidad se denomina ahora Implicación	✓			
Gestionar publicaciones pendientes y miembros inmovilizados con Perspectivas preconfiguradas			✓	
Consulte los contenidos de publicaciones, comentarios y mensajes privados directamente en reportes Perspectivas			✓	
Creación de reportes y tableros de la comunidad				
Los tableros de Gestión de comunidad se actualizan ahora automáticamente	✓			
Modificar sus tableros de Gestión de comunidad con mayor facilidad	✓			
Nuevos tipos de reportes personalizados ara la moderación de comunidad		✓		
Controlar el uso compartido de Wave Analytics para comunidades		✓		
Información de implicación de grupos en un bonito paquete	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Otros cambios en Comunidades				
Respuestas de Chatter: Cambio de disponibilidad en Summer '16	✔			
Las comunidades admiten ahora idiomas de usuario final		✔		
Permitir a los usuarios internos iniciar sesión utilizando la página de inicio de sesión de la comunidad			✔	
Delegar tareas de administrador en un miembro de la comunidad		✔		
La navegación entre el Generador de comunidad, la Consola del desarrollador y su Comunidad se volvió más sencilla		✔		
Navegación más sencilla desde vínculos para miembros de la comunidad	✔			
Comunidades ofrece una mejor verificación de identidad		✔		
Crear su suscripción de grupo en un instante	✔			
Grupos de difusión ahora en plantillas de comunidad	✔			
Agregar fichas de perfil en Plantillas				

Chatter: Apariencia mejorada, información de actividades de grupos y fotografías de grupo y perfil de mayor tamaño

Disfrute de la apariencia mejorada de Chatter en Lightning Experience, acceda a información de actividades de grupos mediante un práctica ficha y cargue fotos de alta resolución de mayor tamaño de sus grupos y perfil. Hay además algunas otras mejoras para noticias en tiempo real, grupos, etc.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Noticias en tiempo real				
Apariencia simplificada de Chatter en Lightning Experience	✔			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Desplazarse sin detenerse por la pantalla para ver las fuentes de noticias en tiempo real	✓			
Vea a quiénes les gusta su publicación en Lightning Experience	✓			
Silenciar un elemento de noticias en tiempo real desde su vista de detalles	✓			
Más direcciones URL reciben vistas previas multimedia enriquecidas	✓			
Conservar actualizaciones de supervisión de noticias en tiempo real durante menos tiempo				✓
Grupos				
Obtención de información de actividades de grupos con un solo clic	✓			
Obtener información de interés para todos los grupos en un solo reporte		✓		
Agregar tipos de registros a grupos (beta)		✓		
La función de envío de email para anuncios (beta) continúa y sigue expandiéndose en las comunidades				✓
Agregue miembros de grupos mediante un solo proceso	✓			
Tamaño en aumento de las fotos de grupo	✓			
Perfiles de usuario				
Aumente la nitidez de su perfil con fotografías de alta resolución de gran tamaño	✓			
Cambiar fichas en Lightning Experience y plantillas		✓		
Otras modificaciones en Chatter				
Incluir insignias descargadas de Salesforce1 en notificaciones de email de Chatter	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Controle el momento de envío de resúmenes de email con los resúmenes de Chatter solo de la API				✓
Actualizar IE para garantizar la compatibilidad con TLS1.1 para el cliente de Chatter Desktop para Windows	✓			

Archivos: Asignar temas a archivos, Explorar archivos externos en Lightning Experience, Conectar con Box

Agregue temas a archivos, establezca acceso de archivos por registro, consulte archivos externos en Lightning Experience y mucho más.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Aumentar la visibilidad de los archivos con temas	✓			
Alternar entre Acceso de archivo de "Visor" y "Establecido por registro"	✓			
Eliminar archivos incluidos en paquetes de contenidos			✓	
Explorar archivos externos desde la página de inicio de Archivos en Lightning Experience	✓			
Conectar con Box desde Salesforce (Disponible de forma general)			✓	
Controlar si los objetos externos de Files Connect se pueden buscar		✓		

Buscar: Encuentre lo que está buscando con mayor rapidez

La experiencia de búsqueda sigue evolucionando con las necesidades de los usuarios. Una barra de ámbito de búsqueda más coherente en Lightning Experience ayuda a la navegación en la página de resultados de la búsqueda. Estamos ofreciendo unos resultados de búsquedas de cuentas personales y usuarios inactivos mejorados. Y la corrección ortográfica se amplía a más objetos.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Mejoras de la búsqueda de cuentas personales	✓			
El orden de la barra de ámbito de búsqueda coincide con el menú de navegación en Lightning Experience	✓			
Buscar: Otros cambios				
Buscar personas basándose en Dirección y Título	✓			
Corrección ortográfica ampliada a más objetos	✓			
Formato de divisa mejorado en los resultados de búsqueda en Lightning Experience	✓			
Los usuarios inactivos se muestran en los resultados de la búsqueda en Lightning Experience	✓			
Cifrar su índice de búsqueda			✓	

Data.com: Prospección de cuentas en Lightning Experience, perspectivas críticas de oportunidades y mucho más

Ahora, hay más funciones clave de Data.com disponibles en Lightning Experience. Los usuarios de Data.com Prospector pueden consultar información fundamental de las compañías asociadas a oportunidades. Pueden hacer una prospección de las nuevas compañías en la página Cuentas y acceder a las perspectivas de compañía e industria de una cuenta u oportunidad. Los clientes de Data.com Premium Clean pueden enriquecer automáticamente los prospectos con información decisiva de la compañía, como los ingresos, el número de empleados y la industria. Data.com está disponible en Salesforce Classic y Lightning Experience.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Data.com Prospector				
Obtenga perspectivas de prospección de las páginas de detalles de oportunidad y cuenta	✓			
Buscar y agregar cuentas nuevas en la página de cuentas de Lightning Experience		✓		
Data.com Clean				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Enriquecer prospectos automáticamente con información vital de la compañía (Disponible de forma general)			✓	
Retirada de Social Key de Data.com		✓		

Personalización: Visualizaciones y páginas Lightning en abundancia para las actividades de su organización

¿Qué poderes de apuntar y hacer clic hemos desatado esta vez? Déjenos contar formas. Los administradores de páginas Lightning no solo pueden modificar páginas de registro, sino la página Inicio también. Obtenga maravillosas visualizaciones Wave de las actividades de su organización, como quién inició sesión desde dónde. Y si la automatización es lo suyo, sus procesos no tienen que detenerse después de ejecutar un grupo de acciones, pueden seguir como el pequeño proceso que debe hacerlo.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Lightning App Builder				
Crear y modificar páginas de registro de Lightning Experience (Disponible de forma general)		✓		
Inicio: Personalizar Inicio para diferentes perfiles de usuario (Disponible de forma general)			✓	
Agregar sus páginas de aplicación a Lightning Experience		✓		
Asignar filtros a componentes de gráfico de reporte en Lightning Experience		✓		
Monitoreo de eventos				
Wave Analytics para el monitoreo de eventos (disponible de forma general)			✓	
Process Builder				
Los procesos pueden ejecutar acciones en más de un solo criterio		✓		
Administración de lista de selección				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Dinamice sus campos de lista de selección con listas de selección globales (beta)			✓	
Supervise más fácilmente la ubicación de uso de listas de selección globales			✓	
Eliminar aglomeraciones en listas de selección mediante listas de selección restringidas (disponibilidad general)		✓		
Organizar listas de selección restringidas mediante la gestión de valores inactivos			✓	
Eliminar un campo de lista de selección de los registros			✓	
Configuración de Lightning Experience				
Controlar qué usuarios cambian inmediatamente cuando se activa Lightning Experience			✓	
Modificar objetos directamente desde el menú Configuración en Lightning Experience		✓		
Visualizar sus páginas de registro de Lightning en el Gestor de objetos		✓		
Importación de datos				
Las Herramientas de importación de datos heredadas se retirarán en febrero de 2017	✓			
Mejoras del asistente de importación de datos para la búsqueda de coincidencias por Id. externo	✓			
Mejoras del asistente de importación de datos para notificaciones de email	✓			
Visual Workflow				
Valores de porcentaje de confianza en variables de sObject de flujo (actualización crítica)			✓	
Acceder a campos de propietario de objeto cruzado en flujo		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Otorgar a sus usuarios de Lightning Experience y Salesforce1 el poder de flujos (Piloto)				✓
Personalizar el aspecto y el comportamiento de las entrevistas de flujo (Piloto)				✓
Datos externos				
Usted dice digo, yo digo Salesforce Connect		✓		
Controlar si los objetos externos se pueden buscar		✓		
Tenga sus guiones y búselos también	✓			
Cargar listas relacionadas por separado con menos clics		✓		
Otros cambios en Personalización				
Sustituir una acción de visualización con una página de Visualforce y una Página Lightning		✓		
Cambios de la variable global \$Action		✓		
Conceder acceso basado en sesiones de usuario activadas (Lanzamiento demorado)			✓	
Los usuarios de equipos de cuentas y equipos de oportunidades se muestran por separado en las páginas de colaboración	✓			
Garantizar que los registros enviados en segundo plano se dirigen al proceso de aprobación adecuado (Actualización importante)			✓	

Seguridad e identidad: Más medidas de seguridad, más cobertura de cifrado, cambio entre organizaciones más sencillo

Hemos mejorado la gestión de la autenticación de dos factores, hemos proporcionado más medidas de seguridad sobre la verificación de identidades y ahora requerimos el protocolo HTTPS para iniciar sesión. El cifrado ahora admite Lightning Experience, protege más

campos y asegura los datos incluso en más aplicaciones. Del mismo modo, sus usuarios pueden cambiar entre organizaciones con mayor facilidad mediante el conmutador de usuarios.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Autenticación e identidad				
Salvar el día generando un código de verificación temporal para usuarios en apuros		✔		
Delegar tareas de gestión de la autenticación de dos factores		✔		
Nombre cambiado para el permiso "Gestionar autenticación de dos factores"		✔		
Simplificar la navegación por Salesforce con el conmutador de usuarios	✔			
Las notificaciones por email a usuarios confirman los métodos de verificación agregados	✔			
Ver cómo sus usuarios verifican su identidad				
Ver métodos de verificación de identidad de usuarios		✔		
Ver y personalizar reportes de verificación de identidad		✔		
Mantener la verificación de identidad en dispositivos públicos o compartidos	✔			
Seguridad de sesión mejorada para intercambios de token de OAuth 1.0	✔			
Nuevo parámetro X_ReadOnlyMode en respuestas OAuth 2.0		✔		
Obtener reportes de tipo de inicio de sesión más específicos en Historial de inicio de sesión		✔		
Enrutamiento a extremo para inicios de sesión de interfaz de usuario que ya no son compatibles	✔			
Los mensajes de email y las etiquetas de verificación de identidad son más fáciles de comprender	✔			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Cifrado de plataforma Escudo				
Más aplicaciones funcionan con datos cifrados			✔	
Cifrar campos personalizados en paquetes gestionados			✔	
Cifrar campos de fecha personalizados			✔	
Cifrar campos de artículos y datos adjuntos de Knowledge			✔	
Ordenar registros en reportes y tableros por campos cifrados			✔	
Aportar sus claves propias de cifrado (Piloto)				✔
Cifrar su índice de búsqueda (Piloto)			✔	
Otros cambios				
El inicio de sesión en Salesforce requiere HTTPS	✔			
Realizar un seguimiento de los datos del protocolo y del conjunto de cifrado TLS para inicios de sesión de usuarios	✔			
Las nuevas organizaciones requieren TLS 1.1 o versiones posteriores	✔			
Solucionar riesgos en políticas de acceso de inicio de sesión y en configuraciones de sitios remotos utilizando Comprobación del estado		✔		
Recuperar fácilmente datos de seguridad y riesgo con la API de Comprobación del estado		✔		
Acceso a la seguridad de Comprobación del estado limitada a administradores		✔		
Políticas estándar de seguridad de transacciones ampliadas			✔	

Implementación: Duplicado de entornos sandbox y más entornos sandbox incluidos

Ahora hay nuevas maneras de implementar cambios en su organización. Las mejoras incluyen la duplicación de sandbox en sandbox (piloto) y muchos más entornos sandbox para algunas ediciones.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Descargar la Herramienta de migración de Force.com desde una nueva ubicación		✓		
Nuevo componente de conjunto de cambios		✓		
Mejoras de entornos sandbox				
Ahorrar tiempo duplicando entornos sandbox (piloto)		✓		

Desarrollo: Crear su propia aplicación de Salesforce

Si utiliza Visualforce, Apex, componentes Lightning o nuestras API con su lenguaje de programación favorito, estas mejoras en la ayuda de Force.com le ayudarán a desarrollar aplicaciones e integraciones increíbles.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Depuración				
Gestionar inicios de sesión con mayor facilidad		✓		
Ver zonas horarias en registros de depuración		✓		
Ver excepciones del controlador de Visualforce en registros de depuración		✓		
Utilizar DebuggingHeader de forma coherente en todas las API		✓		
Gestionar sus sesiones de depurador de Apex en Lightning Experience				✓
Personalizar tipos de metadatos				
Obtener aún más metadatos con campos de relación para tipos de metadatos personalizados (Piloto)				✓

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Compatibilidad con listas de selección para tipos de metadatos personalizados (disponible de forma general)		✓		
Visualforce				
Visualforce para Lightning Experience está disponible de forma general		✓		
Establecer el título de página en Lightning Experience con el atributo title de <apex:page>		✓		
Solución para las peculiaridades de la representación cuando se agrega el espacio de nombres SVG a la página		✓		
Desactivar docTypes personalizados en marcado de Visualforce (Actualización clave)			✓	
Código Apex				
Aumento de los límites de espacios de nombres cruzados		✓		
Aumente el control de sus aplicaciones conectadas con el complemento de aplicación conectada mejorado		✓		
Aprovisione sus aplicaciones conectadas con confianza		✓		
Ver resultados de pruebas de Apex con mayor facilidad		✓		
Configure las ejecuciones de pruebas de Apex más fácilmente en la API de herramientas		✓		
Ejecutar consultas SOQL en PlatformAction con una cláusula LIMIT		✓		
Simplificar el desarrollo de llamadas asíncronas mediante credenciales con nombre		✓		
Suprimir valores nulos al serializar objetos de Apex		✓		
Utilizar CORS para acceder a clases REST de Apex		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Ver estructura del código para clases de Apex globales de paquetes gestionados instalados		✔		
Obtener una asignación de campos de SObject completados		✔		
Clases, enumeraciones, excepciones e interfaces de Apex nuevas y modificadas				
Nuevas clases de Apex		✔		
Clases de Apex modificadas		✔		
ConnectApi (Chatter en Apex)				
Clases nuevas y modificadas de Chatter en Apex		✔		
Clases de entrada nuevas y modificadas de Chatter en Apex		✔		
Clases de salida nuevas y modificadas de Chatter en Apex		✔		
Enumeraciones nuevas y modificadas de Chatter en Apex		✔		
Componentes Lightning				
No omitir errores de comprobación de acceso (Actualización importante)			✔	
Mejorar la seguridad con LockerService (Actualización importante)			✔	
Prepare sus componentes Lightning para LockerService con Lightning CLI de Salesforce		✔		
Depurar componentes Lightning con el inspector de Salesforce Lightning		✔		
Crear componentes Lightning con configuraciones en la Consola del desarrollador		✔		
Hacer referencia a recursos estáticos con el proveedor de valores globales \$Resource		✔		
Tokens de diseño de Lightning (Disponible en general)		✔		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Comportamiento más intuitivo para acciones anulables		✓		
Mejora de la mensajería a nivel de aplicación con mensajes de alerta de emergencia potentes y accesibles.		✓		
Otros cambios en componentes Lightning				
Marca de estilo más legible con la expresión join		✓		
Utilizar métodos JavaScript estándar en vez de instanceof		✓		
Las listas de selección tiene un aspecto actualizado		✓		
Componentes Lightning cambiados				
Eventos Lightning cambiados				
API				
Cambios en WSDL para controlar los códigos de error ampliados				
Objetos nuevos y modificados				
Objetos nuevos		✓		
Objetos modificados		✓		
SOSL				
Uso de alias en más declaraciones		✓		
Aplicar formato localizado a campos numéricos		✓		
Miniprogramas disponibles para más objetos		✓		
Devolver metadatos en respuestas		✓		
Filtrar búsquedas de productos por Id. de lista de precios		✓		
API de REST				
Recursos nuevos: flujos y entrevistas de flujo (piloto)				✓

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Recursos modificados: información básica de SObject, descripción de SObject y descripción global		✓		
Recurso modificado: Filas de SObject por Id. externo		✓		
Recurso modificado: búsqueda con parámetros		✓		
Recurso modificado: elementos relevantes		✓		
Recurso modificado: Artículos de casos sugeridos por SObject		✓		
Recurso modificado: buscar coincidencias con títulos de artículos sugeridos		✓		
Información de límites de acceso para llamadas a OData cada hora		✓		
Límites para industrias		✓		
API de SOAP				
Llamadas modificadas		✓		
Encabezados modificados		✓		
API de REST de Chatter				
Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Chatter		✓		
Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Chatter		✓		
Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Chatter		✓		
API de REST de reportes y tableros				
Nuevo recurso: Descripción de tablero		✓		
Recurso modificado: Resultados del tablero		✓		
API masiva				
Utilizar CORS para acceder a la API masiva		✓		
La API masiva para BigObjects valida datos durante la importación				✓
API de transmisión				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Reproducir eventos mediante la transmisión de envío de temas duradera (disponibilidad general) (Lanzamiento demorado)		✓		
Aplique filtros a sus suscripciones de envío de temas		✓		
API de herramientas				
Espacios de nombres nuevos de la API de herramientas		✓		
Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas		✓		
Llamadas y métodos de la API de herramientas		✓		
API de metadatos: tipos nuevos y cambiados		✓		
API de la consola de Salesforce (kit de herramientas de integración)		✓		
ISVforce				
Convertir datos de Checkout de AppExchange en perspectivas y acciones				✓
Próximamente en los sitios de inicio de sesión de marca: un aspecto limpio y moderno		✓		
Cifrar campos personalizados en paquetes gestionados			✓	
Examinar los vínculos de descarga de herramientas de desarrollador sin iniciar sesión		✓		

Salesforce en general: Geocódigos automáticos y corrección ortográfica simplificada

Spring '16 mejora su experiencia de Salesforce en general ofreciendo geocódigos automáticos para las direcciones de sus registros y simplificando su experiencia de corrección ortográfica.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Desactivar el acceso a Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 desde IE11 (Actualización clave)			✓	
Obtención de geocódigos para direcciones automáticamente (Generalmente disponible)		✓		
El corrector ortográfico de Salesforce queda sustituido por el corrector ortográfico de navegadores	✓			
Cambiar la propiedad de un registro con mayor facilidad en Lightning Experience	✓			
Accesos directos para campos de divisa y número en Lightning Experience				
Dar la bienvenida a sus usuarios en Lightning Experience			✓	
Nombre de edición en Lightning Experience	✓			
Potencie su trabajo con la mensajería eficiente dentro de la aplicación	✓			
Más presentación útil de mensajes de error internos	✓			

Ediciones de Salesforce mejor optimizadas para cumplir sus necesidades de negocio

Hemos incorporado más funciones a las organizaciones con Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition. Por ejemplo, Professional Edition ahora dispone de Process Builder, Salesforce Console, tipos de registros y otras funciones. También se han incrementado algunos límites, como más entornos sandbox para organizaciones con Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition. Considere si su organización de Salesforce aún satisface las necesidades de su compañía. ¿Qué funciones adicionales ayudarían a crecer a su negocio? Es posible que sea el momento de actualizar.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Conozca nuestras nuevas ediciones](#)

Salesforce ahora ofrece organizaciones en cuatro ediciones: Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition optimizadas, y Developer Edition que no cambió. Ahora la elección de la edición es más sencilla que nunca.

Ediciones de Salesforce optimizadas para Sales y Service Cloud

La disponibilidad de funciones ha cambiado en Sales y Service Cloud. Conozca las novedades.

Límites aumentados para más capacidad

Hemos aumentado algunos límites para las organizaciones con Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition. Conozca lo que cambió.

Realice un seguimiento de quién utiliza qué

Las organizaciones con Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition incluyen tres licencias más de conjuntos de permisos. Utilice las licencias de conjuntos de permisos de Usuario de CRM, Usuario de ventas y Usuario de servicio para realizar un seguimiento del uso de las licencias de usuario de su organización.

Conozca nuestras nuevas ediciones

Salesforce ahora ofrece organizaciones en cuatro ediciones: Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition optimizadas, y Developer Edition que no cambió. Ahora la elección de la edición es más sencilla que nunca.

Si desea un gráfico comparativo de ediciones disponibles y sus funciones, consulte la [página de ediciones y precios de Salesforce](#).



Nota: Nuestras nuevas y optimizadas ediciones se denominan "Lightning". Por concisión, omitimos "Lightning" en la documentación de usuario. Por ejemplo, utilizamos "Professional Edition", no "Lightning Professional Edition". Todas las ediciones optimizadas están disponibles en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Si es cliente de Sales o Service Cloud, recibirá los cambios de forma escalonada desde mayo de 2016. Podrá seguir utilizando su organización optimizada con Professional Edition, Enterprise Edition o Unlimited Edition o adquirir una de las otras ediciones optimizadas.

Si está utilizando una organización con Contact Manager Edition, Group Edition, Personal Edition, Performance Edition o Database.com Edition, no se preocupe. Podrá seguir utilizándola o adquirir una de las ediciones optimizadas.



Sugerencia: Asegúrese de agregar esta lista a sus favoritos. Si su edición optimizada incluye funciones que son nuevas para usted, estos videos (solo en inglés) pueden ayudarle a empezar.

- [▶ Evitar acciones no deseadas en procesos](#) (para Process Builder)
- [▶ Configuración de la gestión de asignaciones](#)
- [▶ Introducción a Salesforce Console](#)
- [▶ Configuración de Live Agent](#)
- [▶ Quién ve qué: Descripción general](#) (presenta los tres videos siguientes)
- [▶ Quién ve qué: Seguridad a nivel de campo](#)
- [▶ Quién ve qué: Acceso a objetos](#) (incluye información sobre perfiles personalizados)
- [▶ Quién ve qué: Tipos de registro](#)

Ediciones de Salesforce optimizadas para Sales y Service Cloud

La disponibilidad de funciones ha cambiado en Sales y Service Cloud. Conozca las novedades.

Connect Offline

Disponible ahora en Professional Edition.

Gestión de asignaciones

Disponible ahora en Professional Edition.

 **Nota:** El monitoreo de procesos de asignación y las acciones de flujos de trabajo para eventos clave de asignación no se incluyen en Professional Edition.

Live Agent

Incluido ahora en Unlimited Edition con Service Cloud.

OmniCanal

Disponible ahora en Professional Edition.

Salesforce Console

Disponible ahora en Professional Edition.

Contratos de servicios

Disponible ahora en Professional Edition.

Salesforce Knowledge

Incluido ahora en Unlimited Edition con Service Cloud.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Asignaciones](#)

[Ayuda de Salesforce: Connect Offline de Force.com](#)

[Ayuda de Salesforce: Live Agent para administradores](#)

[Ayuda de Salesforce: OmniCanal para administradores](#)

[Ayuda de Salesforce: Salesforce Console](#)

[Ayuda de Salesforce: Contratos de servicios](#)

[Ayuda de Salesforce: Bienvenida a Salesforce Knowledge](#)

Límites aumentados para más capacidad

Hemos aumentado algunos límites para las organizaciones con Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition. Conozca lo que cambió.

 **Nota:** Los límites contractuales también pueden aplicarse según su contrato con Salesforce.

Aplicaciones personalizadas

Si utiliza una organización con Professional Edition, Enterprise Edition o Unlimited Edition, ahora puede utilizar todas las aplicaciones personalizadas que desee. Para consultar los detalles, consulte [Límites de las ediciones y funciones de Salesforce](#) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión) en la Ayuda de Salesforce.

Perfiles personalizados

Las organizaciones con Professional Edition pueden ahora utilizar hasta dos perfiles personalizados por tipo de licencia.

Fichas personalizadas

Si utiliza una organización con Professional Edition, Enterprise Edition o Unlimited Edition, ahora puede utilizar todas las fichas personalizadas que desee. Para consultar los detalles, consulte [Límites de las ediciones y funciones de Salesforce](#) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión) en la Ayuda de Salesforce.

Seguridad a nivel de campo

Si utiliza una organización con Professional Edition con formatos de página y agrega nuevos campos, preste atención a la seguridad a nivel de campo para sus nuevos campos. Los campos existentes no se verán afectados.

Conjuntos de permisos

Las organizaciones con Professional Edition pueden ahora utilizar hasta dos conjuntos de permisos.

Procesos

Los clientes de Professional Edition tienen ahora acceso a Process Builder, nuestra herramienta de automatización de procesos más avanzada, que puede utilizar hasta cinco procesos para automatizar tareas repetitivas.

Tipos de registro

Los clientes de Professional Edition ahora pueden utilizar hasta tres tipos de registros por objeto.

Entornos Sandbox

Las organizaciones con Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition incluyen más entornos sandbox para desarrollo, pruebas y capacitación.



Nota: Las suscripciones de sandbox son para pruebas y desarrollo, no para producción. Como parte de nuestro sistema de mantenimiento, algunas veces eliminamos entornos sandbox que no hayan tenido actividad durante 150 días consecutivos. Al menos 30 días antes de la eliminación de un entorno sandbox, le notificaremos (por email) para hacerle saber que eliminaremos su entorno sandbox si no inicia sesión en 30 días o más. Si eliminamos su entorno sandbox, su suscripción de sandbox no termina. Podrá crear otro entorno sandbox hasta que finalice su periodo de suscripción.

Entornos sandbox de desarrollador incluidos

- Professional Edition: 10 (conjuntos de cambios no disponibles)
- Enterprise Edition: 25
- Unlimited Edition: 100

Entornos sandbox de copia parcial incluidos

- Enterprise Edition: 1
- Unlimited Edition: 1

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Seguridad a nivel de campo](#)

[Ayuda de Salesforce: Lightning Process Builder](#)

[Ayuda de Salesforce: Perfiles](#)

[Ayuda de Salesforce: Tipos de registro](#)

[Ayuda de Salesforce: Entornos Sandbox](#)

Realice un seguimiento de quién utiliza qué

Las organizaciones con Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition incluyen tres licencias más de conjuntos de permisos. Utilice las licencias de conjuntos de permisos de Usuario de CRM, Usuario de ventas y Usuario de servicio para realizar un seguimiento del uso de las licencias de usuario de su organización.

Por ejemplo, realice un seguimiento de asignaciones de usuario para funciones de Sales Cloud, como Gestión de territorios de compañía. Solo tiene que asignar la licencia del conjunto de permisos Usuario de ventas a sus usuarios con funciones de ventas que necesiten Gestión de territorios de compañía. También puede realizar un seguimiento de las asignaciones de Service Cloud para funciones como Contratos de servicio.

Si está utilizando una organización con Professional Edition, Enterprise Edition o Unlimited Edition, se enumera la licencia del conjunto de permisos Usuario de CRM.

Permission Set Licenses Permission Set Licenses Help ?					
Name	Status	Total Licenses	Used Licenses	Remaining Licenses	Expiration Date
CRM User	Active	20	1	19	11/10/2016
Identity Connect	Active	5	1	4	11/10/2016

Consulte la página de detalle de usuario para ver una asignación específica de un usuario.

Permission Set Assignments Edit Assignments Permission Set Assignments Help ?		
Action	Permission Set Label	Date Assigned
Del	Identity	4/13/2016

Permission Set License Assignments Edit Assignments Permission Set License Assignments Help ?		
Action	Permission Set License Label	Date Assigned
Del	CRM User	4/13/2016
Del	Identity Connect	4/13/2016



Sugerencia: Las licencias del conjunto de permisos y los conjuntos de permisos no son lo mismo. Una *licencia del conjunto de permisos* permite a los usuarios acceder a funciones que no están incluidas en sus licencias de usuario. Un *conjunto de permisos* amplía lo que los usuarios pueden hacer en perfiles. Cuando asigna una licencia del conjunto de permisos Usuario de CRM, Usuario de ventas o Usuario de servicio, no se requiere la asignación de conjuntos de permisos.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Licencias de conjuntos de permisos \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Navegadores compatibles

Los navegadores compatibles con Salesforce varían dependiendo de su uso de Salesforce Classic o Lightning Experience.

EN ESTA SECCIÓN:

[Navegadores compatibles con Lightning Experience](#)

Lightning Experience es compatible con las versiones 8.x y 9.x de Apple® Safari® en Mac OS X y con Microsoft® Edge para Windows® 10. Se admiten además las versiones estables más recientes de Mozilla® Firefox® y Google Chrome™. Si está utilizando Microsoft® Internet Explorer® versiones 9-11, se le redirigirá a Salesforce Classic. Existen algunas limitaciones.

[Navegadores compatibles con Salesforce Classic](#)

Salesforce Classic es compatible con las versiones 9, 10 y 11 de Microsoft® Internet Explorer®, las versiones 8.x de Apple® Safari® en Mac OS X y Microsoft® Edge para Windows® 10. Se admiten además las versiones estables más recientes de Mozilla® Firefox® y Google Chrome™. Existen algunas limitaciones.

Navegadores compatibles con Lightning Experience

Lightning Experience es compatible con las versiones 8.x y 9.x de Apple® Safari® en Mac OS X y con Microsoft® Edge para Windows® 10. Se admiten además las versiones estables más recientes de Mozilla® Firefox® y Google Chrome™. Si está utilizando Microsoft® Internet Explorer® versiones 9-11, se le redirigirá a Salesforce Classic. Existen algunas limitaciones.

EDICIONES

Lightning Experience está disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

 **Nota:** No puede acceder a Lightning Experience en un navegador móvil. En su lugar, recomendamos utilizar la aplicación Salesforce1 cuando trabaje en un dispositivo móvil. Para consultar una lista de los navegadores móviles compatibles con Salesforce1, consulte Requisitos para la aplicación móvil Salesforce1.

Microsoft Edge

Salesforce admite Microsoft Edge en Windows 10 para Lightning Experience. Tenga en cuenta estas restricciones.

- El editor de soluciones HTML en Microsoft Edge no es compatible con Salesforce Knowledge.
- Microsoft Edge no es compatible con Developer Console.
- Microsoft Edge no es compatible con Salesforce CRM Call Center con la versión 4.0 o posterior del kit de herramientas de CTI.

Microsoft Internet Explorer versión 11

 **Importante:** La compatibilidad con Internet Explorer 11 para acceder a Lightning Experience se retirará de Summer '16.

- Los usuarios de organizaciones existentes pueden seguir usando IE11 para acceder a Lightning Experience hasta el 16 de diciembre de 2017.
- Los usuarios de organizaciones nuevas creadas después de Summer '16 no pueden usar IE11 para acceder a Lightning Experience. Los usuarios de IE11 serán redirigidos automáticamente a Salesforce Classic.

Para obtener más información sobre este cambio, consulte [Retirada de la compatibilidad para acceder a Lightning Experience y Salesforce1 con Internet Explorer 11](#).

Si utiliza Internet Explorer, le recomendamos utilizar la última versión compatible con Salesforce. Aplique todas las actualizaciones de software de Microsoft. Tenga en cuenta estas restricciones.

- El sitio completo de Salesforce es compatible con Internet Explorer 11 en Windows 8 y 8.1 para portátiles táctiles con entradas de ratón y teclado estándar únicamente. No existe compatibilidad para dispositivos móviles o tablets donde la función táctil es el medio principal de interacción. Utilice la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 en su lugar.
- El editor de soluciones HTML de Internet Explorer 11 no es compatible con Salesforce Knowledge.
- La función Ver compatibilidad no es compatible con Internet Explorer.
- No se admite el cambio de modo de análisis de compatibilidad del navegador, por ejemplo, utilizando el encabezado X-UA-Compatibility.
- Internet Explorer 11 no es compatible con Developer Console.
- Internet Explorer 11 no es compatible con Salesforce CRM Call Center con la versión 4.0 o posterior del kit de herramientas de CTI.

Para obtener recomendaciones de configuración, consulte Configuración de Internet Explorer.

Mozilla® Firefox®, versión estable más reciente

Salesforce hace todo lo posible por probar la versión más reciente de Firefox y que sea compatible. Para obtener recomendaciones de configuración, consulte Configuración de Firefox.

Google Chrome™, versión estable más reciente

Chrome aplica actualizaciones automáticamente. Salesforce hace todo lo posible por probar la versión más reciente y que sea compatible. No hay recomendaciones de configuración para Chrome.

 **Nota:** La versión estable más reciente de Google Chromium™ es compatible.

Apple® Safari® versiones 8.x y 9.x en Mac OS X

No hay recomendaciones de configuración para Safari.

Safari no es compatible con:

- Salesforce CRM Call Center con versiones anteriores a 4.0 del kit de herramientas de CTI
- Salesforce Wave Analytics

Navegadores compatibles con Wave Analytics

La compatibilidad con navegadores está disponible para Microsoft Internet Explorer versión 11 y las versiones estables más recientes de Mozilla Firefox y Google Chrome.

Recomendaciones y requisitos para todos los navegadores

- Para todos los navegadores, active JavaScript, cookies y TLS 1.2. Si TLS 1.2 no está disponible, active TLS 1.1. Los navegadores que no admiten TLS 1.1 o TLS 1.2 no pueden acceder a Salesforce después de activar TLS 1.0. La desactivación está programada, pero no se garantiza, para junio de 2016 para organizaciones de Sandbox y para principios de 2017 para organizaciones de producción.
- La resolución mínima de pantalla requerida para todas las funciones de Salesforce es de 1024 x 768. Las resoluciones de pantalla inferiores no siempre muestran las funciones de Salesforce como el Generador de reportes y el Editor de formatos de página.
- Para usuarios de Mac OS en Apple Safari o Google Chrome, asegúrese de que el ajuste de sistema **Mostrar barras de desplazamiento** está establecido como **Siempre**.
- Algunos complementos y extensiones del explorador Web pueden interferir en las funcionalidades de Chatter. Si experimenta fallos o comportamientos incoherentes con Chatter, desactive los complementos y las extensiones del explorador Web e inténtelo de nuevo.

Navegadores compatibles con Salesforce Classic

Salesforce Classic es compatible con las versiones 9, 10 y 11 de Microsoft® Internet Explorer®, las versiones 8.x de Apple® Safari® en Mac OS X y Microsoft® Edge para Windows® 10. Se admiten además las versiones estables más recientes de Mozilla® Firefox® y Google Chrome™. Existen algunas limitaciones.

 **Nota:** No se admite el uso de Salesforce Classic en un navegador móvil. En su lugar, recomendamos utilizar la aplicación Salesforce1 cuando trabaje en un dispositivo móvil. Para ver los navegadores móviles compatibles con Salesforce1, consulte los Requisitos de la aplicación móvil Salesforce1.

Microsoft Edge

Salesforce admite Microsoft Edge en Windows 10 para Salesforce Classic. Tenga en cuenta estas restricciones.

- El editor de soluciones HTML en Microsoft Edge no es compatible con Salesforce Knowledge.
- Microsoft Edge no es compatible con Developer Console.
- Microsoft Edge no es compatible con Salesforce CRM Call Center con la versión 4.0 o posterior del kit de herramientas de CTI.

Microsoft Internet Explorer versiones 9, 10 y 11

Si utiliza Internet Explorer, le recomendamos utilizar la última versión compatible con Salesforce. Aplique todas las actualizaciones de software de Microsoft. Tenga en cuenta estas restricciones.

EDICIONES

Salesforce Classic está disponible en: **todas las ediciones**

- El sitio completo de Salesforce es compatible con Internet Explorer 9, 10 y 11 en Windows 8 y 8.1 para portátiles táctiles con entradas de ratón y teclado estándar únicamente. No existe compatibilidad para dispositivos móviles o tablets donde la función táctil es el medio principal de interacción. Utilice la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 en su lugar.
- El editor de soluciones HTML de Internet Explorer 11 no es compatible con Salesforce Knowledge.
- El modo de compatibilidad y la vista de compatibilidad de Internet Explorer no se admiten.
- La versión Metro de Internet Explorer 10 no es compatible.
- Internet Explorer 11 no es compatible con Developer Console.
- Internet Explorer 11 no es compatible con Salesforce CRM Call Center con la versión 4.0 o posterior del kit de herramientas de CTI.
- Las plantillas de comunidad del autoservicio admiten Internet Explorer 9 y posteriores para los usuarios de sobremesa e Internet Explorer 11 y posteriores para los usuarios móviles.
- Internet Explorer 9 no es compatible con Salesforce Wave Analytics.
- Internet Explorer 9 y 10 no son compatibles para Lightning App Builder.
- Los usuarios de Internet Explorer 9 no disponen de ningún corrector ortográfico basado en el navegador.

Para obtener recomendaciones de configuración, consulte Configuración de Internet Explorer.



Nota: La compatibilidad de Salesforce Classic con Microsoft® Internet Explorer® versiones 7 y 8 se retiró con el lanzamiento de Summer '15.

Mozilla Firefox, versión estable más reciente

Salesforce hace todo lo posible por probar la versión más reciente de Firefox y que sea compatible.

- Mozilla Firefox es compatible con los usuarios de sobremesa, solo las plantillas de comunidad de autoservicio.

Para obtener recomendaciones de configuración, consulte Configuración de Firefox.

Google Chrome, versión estable más reciente

Chrome aplica actualizaciones automáticamente. Salesforce hace todo lo posible por probar la versión más reciente y que sea compatible. No hay recomendaciones de configuración para Chrome.

Chrome no es compatible con:

- La ficha Consola (Salesforce Console es compatible.)

Versiones 8.x de Apple Safari en Mac OS X

No hay recomendaciones de configuración para Safari. Apple Safari en iOS no es compatible con el sitio completo de Salesforce.

Safari no es compatible con:

- Salesforce Console
- Salesforce CRM Call Center con versiones posteriores a 4.0 del kit de herramientas de CTI
- Salesforce Wave Analytics

Navegadores compatibles con Wave Analytics

La compatibilidad con navegadores está disponible para Microsoft Internet Explorer versión 10 y 11 y las versiones estables más recientes de Mozilla Firefox y Google Chrome.

Recomendaciones y requisitos para todos los navegadores

- Para todos los navegadores, active JavaScript, cookies y TLS 1.2. Si TLS 1.2 no está disponible, active TLS 1.1. Los navegadores que no admiten TLS 1.1 o TLS 1.2 no pueden acceder a Salesforce después de activar TLS 1.0. La desactivación está programada, pero no se garantiza, para junio de 2016 para organizaciones de Sandbox y para principios de 2017 para organizaciones de producción.
- La resolución mínima de pantalla requerida para todas las funciones de Salesforce es de 1024 x 768. Las resoluciones de pantalla inferiores no siempre muestran las funciones de Salesforce como el Generador de reportes y el Editor de formatos de página.
- Para usuarios de Mac OS en Apple Safari o Chrome, asegúrese de que el ajuste de sistema **Mostrar barras de desplazamiento** está establecido como **Siempre**.
- Algunos complementos y extensiones del explorador Web pueden interferir en las funcionalidades de Chatter. Si experimenta fallos o comportamientos incoherentes con Chatter, desactive los complementos y las extensiones del explorador Web e inténtelo de nuevo.

Ciertas funciones de Salesforce (así como algunos kits de herramientas, adaptadores y clientes de sobremesa) tienen sus propios requisitos de navegador. Por ejemplo:

- Internet Explorer es el único navegador admitido para:
 - Combinación de correo estándar
 - Instalación de Salesforce Classic Mobile en un dispositivo Windows Mobile
 - Connect Offline
- Para la mejor experiencia con el editor de formato de página mejorado, utilice Firefox.
- Para la mejor experiencia en equipos con 8 GB de RAM en Salesforce Console, utilice Chrome.
- Los requisitos de navegador también son aplicables para cargar varios archivos en Chatter.

Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente

Lightning Experience es una interfaz completamente nueva. Aún mejor, está construida sobre nuestra plataforma de interfaz de usuario, de modo que la experiencia puede crecer y evolucionar con sus necesidades. Consulte las nuevas funciones y consideraciones en esta versión

EN ESTA SECCIÓN:

[Funciones de Lightning Experience en esta versión](#)

Esta es una lista de las potentes funciones y mejoras que convierten Lightning Experience en la interfaz a elegir para vender de forma más inteligente y rápida. Utilice esta lista para acceder rápidamente a los detalles acerca de cada función. (Algunas funciones de Lightning Experience, incluyendo mejoras de email y contactos compartidos en múltiples cuentas, están disponibles pasadas 24 horas desde el lanzamiento de Summer '16. Por lo tanto, no hay esperas.)

[Funciones que no están disponibles en Lightning Experience de Summer '16](#)

Para nuevas funciones y mejoras de Lightning Experience, revise estos temas para ver si alguna función que sea vital para su negocio está limitada o no disponible en esta versión.. Recuerde que sus usuarios pueden siempre acceder a funciones no compatibles ya en Lightning Experience cambiando a Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Lightning Experience se despide de Internet Explorer 11

Comenzará la retirada de la asistencia para la versión 11 de Microsoft Internet Explorer para acceder a Lightning Experience con Summer '16.

Funciones de Lightning Experience en esta versión

Esta es una lista de las potentes funciones y mejoras que convierten Lightning Experience en la interfaz a elegir para vender de forma más inteligente y rápida. Utilice esta lista para acceder rápidamente a los detalles acerca de cada función. (Algunas funciones de Lightning Experience, incluyendo mejoras de email y contactos compartidos en múltiples cuentas, están disponibles pasadas 24 horas desde el lanzamiento de Summer '16. Por lo tanto, no hay esperas.)

Ventas principales

Contactos: Asociar un contacto con múltiples cuentas (Disponible de forma general)

Contactos en múltiples cuentas permite a sus representantes de ventas gestionar fácilmente las relaciones entre personas y negocios sin crear registros duplicados.

Crear equipos para vender más con equipos de oportunidades en Lightning Experience

Sus representantes pueden mejorar la eficiencia de los equipos de ventas agregando equipos de oportunidades a sus oportunidades. Las funciones del equipo muestran quién es quién en el equipo y ayudan al equipo a coordinarse para vender más. El propietario de la oportunidad puede otorgar a los miembros del equipo de oportunidades en equipo de oportunidades un acceso especial a registros relacionados con la oportunidad. Anteriormente, tuvo que volver a cambiar a Salesforce Classic para activar equipos de oportunidades o configurar funciones del equipo. Ahora, puede acceder a configuraciones para equipos de oportunidades sin salir de Lightning Experience.

Agregar equipos de oportunidades predeterminados en Lightning Experience

Sus representantes pueden agregar un equipo de oportunidades predeterminado a oportunidades con el clic de un solo botón sin salir de Lightning Experience. El propietario de la oportunidad o alguien por encima del propietario en la jerarquía agrega el equipo de oportunidades predeterminado del propietario de la oportunidad haciendo clic en **Agregar equipo predeterminado** en la lista relacionada del equipo de oportunidades en Lightning Experience, Salesforce Classic o la aplicación móvil Salesforce1.

Ver noticias actualizadas en Oportunidades con Perspectivas

Ofrezca a sus representantes un acceso instantáneo a las últimas noticias directamente desde sus oportunidades.

Crear equipos para trabajar en cuentas en Lightning Experience

Sus representantes de ventas pueden coordinarse y simplificar el acceso de un equipo de ventas a cuentas configurando un equipo de cuentas en Lightning Experience. Los miembros del equipo de cuentas tienen mayor acceso a la cuenta y sus registros relacionados. Anteriormente, los equipos de cuentas solo estaban disponibles en Salesforce Classic.

Crear nuevas cuentas en Lightning rápidamente con Relleno automático de cuentas

La creación de nuevas cuentas es ahora más rápida que nunca. Cuando los representantes empiezan a escribir una compañía en el campo `Nombre de cuenta`, ofreceremos sugerencias. Menos tiempo ingresando datos, ¿cómo no le va a gustar?

Visualizar su negocio como nunca antes con logotipos de cuenta (Beta)

Dicen que una imagen vale más que mil palabras, pero solo hay una palabra para describir el hecho de que los logotipos de compañías se muestran ahora en registros de cuentas, ¡Genial!

Buscar todas las noticias con un solo clic con la aplicación Noticias

La aplicación Noticias es un lugar único donde sus usuarios pueden ponerse al día de los últimos acontecimientos relacionados con las compañías e industrias de su interés.

Productos de oportunidades: Buscar productos con facilidad en Lightning Experience

Sus representantes de ventas pueden agregar productos a sus oportunidades con mayor rapidez con sugerencias de productos más utilizados recientemente y búsqueda de relleno automático. Las mejoras en búsqueda de productos estarán disponibles dos semanas después del lanzamiento.

Productividad de ventas

Vistas de lista: Identificar datos relevantes con mejoras de vista de lista para Lightning Experience

Al agregar una lógica de filtro, la vista de lista mejorada muestra, controla y completa automáticamente la búsqueda en Lightning Experience, los profesionales de servicio y ventas pueden aprovechar potentes formas para concentrarse en datos relevantes.

Inicio: Personalizar Inicio para diferentes perfiles de usuario (Disponible de forma general)

¡Lo pidió y se lo dimos! Utilice Lightning App Builder para crear páginas de inicio personalizadas que aparecen para diferentes perfiles en su organización. Muestre y organice componentes útiles y asigne diferentes páginas a diferentes tipos de usuarios. Incluso puede crear y modificar páginas para prospectos, contactos y otros tipos de registros.

Enviar emails a través de cuentas de Gmail u Office 365

Simplifique la correspondencia por email permitiendo a sus representantes de ventas enviar sus emails de Salesforce a través de sus cuentas de Gmail u Office 365. Como los mensajes llegan a través de Gmail u Office 365, verá un índice de apertura y una capacidad de entrega mejorados. Sus usuarios también pueden ver los emails que enviaron en sus carpetas Elementos enviados de Gmail u Office 365.

La página de detalles muestra los emails del modo que esperan los usuarios

Los emails enviados desde el redactor de email de Lightning Experience se convierten automáticamente en registros de Email en vez de registros de Tarea. La nueva página de detalles Email muestra los emails como los ve en aplicaciones tradicionales como Microsoft® Outlook® y Gmail.

Utilizar Email mejorado para dirigir procesos de negocio

Permita a los usuarios relacionar emails con múltiples contactos, prospectos y usuarios y una sola oportunidad, campaña, caso, cuenta o cuenta personal. Con Email mejorado, el email se convierte en un objeto estándar de Salesforce. Cree lógica de negocio basada en email utilizando campos personalizados, flujos de trabajo, desencadenadores y formatos de página con el objeto Email.

Email mejorado activado de forma predeterminada

Email mejorado se activa de forma predeterminada para varias compañías, excepto negocios que utilizan Email para registro de casos.

Compartir notas con otros usuarios o grupos

Los usuarios de ventas pueden ahora colaborar con mayor facilidad compartiendo notas con sus colegas o grupos de Chatter. Los destinatarios de una nota compartida pueden ver notas pero no modificarlas.

Los representantes pueden añadir significado a notas con texto enriquecido

Sus representantes de ventas pueden ahora agregar texto con formato a notas utilizando las opciones de formato en la ventana del redactor o a través de la opción copiar y pegar.

Realizar una vista previa de todas sus listas relacionadas en Lightning Experience

Todos sabemos que las vistas previas de las listas relacionadas facilitan la vida. Ahora puede realizar una vista previa de todas sus listas relacionadas. Anteriormente, solo podía realizar una vista previa de las ocho primeras listas en Lightning.

El panel de aspectos destacados muestra más campos

¿Alguna vez deseó que el panel de aspectos destacados muestre más campos de los que personalizó en sus formatos compactos? Bien, está de suerte. A partir de Summer '16, el panel de aspectos destacados mostrará hasta los siete primeros campos del formato compacto de esa entidad. Anteriormente, el panel de aspectos destacados solo mostraba los cinco primeros campos.

Personalizar sus preferencias de ordenación de listas relacionadas en Lightning Experience

Las preferencias de ordenación de listas relacionadas que los usuarios establecen en Salesforce Classic permanece ahora cuando cambian a Lightning Experience o utilizan la aplicación móvil Salesforce1. Aún mejor, los usuarios pueden ahora ajustar la ordenación de sus listas relacionadas directamente desde Lightning Experience, de modo que pueden ver sus datos en la nueva interfaz justo como desean. Y la guinda del pastel: las preferencias de ordenación establecidas en Lightning Experience se seleccionan la próxima vez que el usuario cambia a Salesforce Classic o accede a Salesforce1. La coherencia de los datos nunca se agradeció tanto.

Crear un calendario desde cualquier cosa en Salesforce

¿Usted y sus usuarios buscan una forma sencilla y visual de realizar un seguimiento a campañas en curso o futuras? ¿Casos de asistencia? ¿Eventos de minoristas? ¿Oportunidades por cierre? En segundos, cualquiera puede crear un calendario desde un objeto estándar o personalizado seleccionando un campo de fecha representando datos que desean seguir. El calendario muestra datos en ese campo como elementos de calendario. Los usuarios pueden personalizar la mayoría de los calendarios aplicando una vista de lista y pueden modificar y eliminar calendarios que crearon. Se aplican algunas consideraciones a la creación de calendarios.

Se ha retirado el calendario Mis oportunidades (Beta): Ahora puede crear sus propios calendarios

Hemos retirado el calendario Mis oportunidades después de una exitosa versión beta. Puede volver a crearlo y visualizar fácilmente las fechas en otros objetos de Salesforce, utilizando una nueva función para la creación de calendarios, consulte [Crear un calendario desde cualquier cosa en Salesforce](#).

Email parece Email en la cronología de actividad

Hemos mejorado el modo en que aparecen los registros de email en la cronología de actividad; ahora tienen el aspecto que espera que tengan los emails. Campos como Desde, Para y Asunto son fáciles de examinar.

Utilizar la cronología de actividad para trabajar con mayor rapidez con su lista de tareas

Ahora, los representantes de ventas pueden registrar llamadas y actualizar reuniones futuras y tareas con mayor rapidez, sin salir de la cronología de actividad. Un nuevo menú en los elementos de cronología contiene acciones para actualizar actividades.

En la lista Tarea, modificar tareas en línea

Ahora, sus representantes de ventas pueden actualizar tareas rápidamente, sin cambiar entre páginas de lista y detalle.

La visualización de cronología de actividad ya no está controlada por listas relacionadas

Ya no tiene que incluir listas relacionadas en sus formatos de objeto para mostrar pasos siguientes y actividad pasada en la cronología de actividad.

Integración de Microsoft®

Nuevo diseño que maximiza el espacio en Outlook 2016

Vea más de Salesforce en menos espacio. En Outlook 2016, Lightning for Outlook ahora aparece como un panel lateral, que convierte la mayoría del espacio en vertical y mejora la experiencia de sus representantes de ventas.

Relacionar eventos de calendario de Outlook con registros de Salesforce

Los representantes de ventas puede relacionar ahora eventos específicos de Outlook con registros relevantes de Salesforce.

Buscar registros de Salesforce en Microsoft Outlook

Hemos facilitado la vida de sus representantes cuando se trata de buscar sus registros de Salesforce mientras trabajan con email y citas en Outlook. Supongamos que sus representantes seleccionan un email o una cita en Outlook, pero los registros de Salesforce que sus representantes desean ver no aparecen. Ahora, sus representantes pueden buscar registros específicos de Salesforce directamente en Outlook.

Proceso de inicio de sesión simplificado

Queremos dar una buen impresión a sus representantes cuando inicien sesión por primera vez. Hemos mejorado el flujo y facilitado el proceso.

Buscar Lightning for Outlook con mayor facilidad en Outlook 2016

Busque Lightning for Outlook fácilmente directamente en la cinta en Outlook 2016.

Lightning for Outlook disponible en Group Edition y Professional Edition

Si su compañía utiliza Salesforce Group Edition o Professional Edition, sus representantes pueden ahora aprovechar las ventajas adicionales de Lightning for Outlook.

Los representantes de ventas pueden eliminar la sincronización de eventos en una sola acción

Ayude sus representantes a gestionar sus eventos de forma eficiente. Configure representantes para eliminar eventos de sus calendarios basados en Exchange y Salesforce en una sola acción.

Permitir a los representantes seleccionar qué eventos de Exchange sincronizar en Salesforce

Los representantes tienen toneladas de citas en sus calendarios, pero solo un subconjunto de esos eventos contiene datos valiosos que los representantes desean seguir en Salesforce. Ahora puede configurar sus representantes para seleccionar solo los eventos de Exchange que desean sincronizar en Salesforce.

Obtener más información acerca del estado de su sistema de un vistazo

Anticípese a los problemas de sincronización y obtenga más detalles acerca de cómo está funcionando la función: todo desde la misma página en Configuración de Salesforce.

Reportes y tableros

Adorne sus datos con nuevos gráficos en Lightning Experience

Hemos agregado una serie de nuevos tipos de gráfico a Lightning Experience: gráficos de embudo, de dispersión, combinados y de línea acumulados. Además, los gráficos de tabla muestran ahora totales en tableros de Lightning Experience (después de configurarlos en el editor de componentes de Salesforce Classic).

Colaborar con otros en noticias en tiempo real de tableros y reportes en Lightning Experience

Las noticias en tiempo real están ahora disponibles en reportes y paneles tanto en Lightning Experience como Salesforce Classic.

Exportar reportes como archivos desde Lightning Experience

Ahora puede exportar reportes desde Lightning Experience y Salesforce Classic.

Filtrar reportes haciendo clic en gráficos en Lightning Experience

Mientras lee un reporte, haga clic en la agrupación de gráficos de reportes para filtrar el reporte.

Deshacer y rehacer acciones en el diseñador de tableros de Lightning Experience

Todo el mundo comete errores. Nada de preocupaciones, los errores se corrigen fácilmente. Al menos, están en el diseñador de tableros de Lightning Experience gracias a los botones deshacer y rehacer.

Combinar pequeñas agrupaciones para mantener los gráficos de anillo y embudo legibles en Lightning Experience

Para asegurarse de que los gráficos de anillo y embudo de Lightning Experience son legibles, combine pequeñas agrupaciones en una.

Servicio

Ver activos secundarios e historial de mantenimiento

Dos nuevas listas relacionadas en páginas de activos le proporcionan una vista accesible de los activos secundarios de un activo y partidas de órdenes de trabajo vinculadas.

Nos vemos, chico: Eliminar activos con activos secundarios

Ahora puede eliminar un activo con activos secundarios. Si elimina un activo que forma parte de la jerarquía de un activo, recuerde que sus activos secundarios ya no están vinculados a su activo principal.

Permitir a los agentes saber cuándo el sistema actualiza casos

Cambie el nombre de `Usuario de casos automatizados` por `Sistema` para que los agentes de asistencia puedan ver fácilmente cuándo los procesos automatizados, como las reglas de asignación de casos, crean un caso o cambian el estado de un caso.

Ponga un poco de orden: Orden de respuesta automática de noticias en tiempo real de casos

Cambie el orden de los registros y elementos de noticias en tiempo real de casos, de modo que los elementos de noticias en tiempo real que se generan automáticamente aparezcan del primer email del cliente a su centro de atención al cliente.

Optimización del diseño de email de Lightning Experience

Hemos rediseñado la acción de email de Lightning Experience para ahorrar en espacio real en pantalla y mejorar la capacidad de uso, facilitando a los agentes aún más la tarea de enviar emails.

Responder aún más rápido a los clientes mediante la escritura anticipada

La gestión de emails en Noticias de caso se ha acelerado. Cuando un agente ingresa unas cuantas letras del nombre o la dirección de email de una persona, la función escritura anticipada sugiere automáticamente nombres y direcciones coincidentes, como ocurre en Gmail. Si varios nombres o direcciones de email con las mismas letras coinciden con las letras que el agente ha ingresado, se muestra una lista desplegable con todas las coincidencias en Contactos, Prospectos y Usuarios.

Mostrar el campo De en la acción rápida de email

Ahora, puede agregar el campo De a la acción rápida de email de Lightning Experience para que los agentes puedan ver cuándo se leen y escriben emails en Noticias de caso.

Adjuntar artículos a órdenes de trabajo

Facilite a los técnicos en el campo la tarea de buscar la información que necesitan. Una nueva opción para adjuntar artículos de Knowledge a órdenes de trabajo y partidas de órdenes de trabajo le permite incorporar su base de Knowledge en su proceso de servicio de campo. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

Garantizar un servicio de alfombra roja con eventos clave en órdenes de trabajo

La gestión de asignaciones y las órdenes de trabajo han unido sus destinos, ¡y está usted invitado! Con los eventos clave ahora disponibles en órdenes de trabajo, podrá vincular el proceso de asignación con las órdenes de trabajo para definir y hacer un seguimiento de los pasos requeridos en su proceso de servicio de campo. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

Desplazarse por jerarquías de órdenes de trabajo con facilidad

Varias nuevas mejoras le facilitan la tarea de ver y crear jerarquías de órdenes de trabajo y partidas de órdenes de trabajo. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

¡Shazam! Los componentes de la barra lateral de Lightning están aquí

Ahora puede incrustar componentes Lightning en la barra lateral a través de páginas de Visualforce. Utilice la potencia de Lightning para impulsar su experiencia de Salesforce.

Chatter

Incluir insignias descargadas de Salesforce1 en notificaciones de email de Chatter

Todas las notificaciones de email de Chatter de su organización interna incluyen ahora insignias de App Store y Google Play para las aplicaciones descargables Salesforce1. Utilice insignias para ayudar a aumentar la adopción de la aplicación móvil Salesforce1 por parte de los usuarios.

Desplazarse sin detenerse por la pantalla para ver las fuentes de noticias en tiempo real

El botón **Ver más** de las noticias en tiempo real es prácticamente un elemento del pasado. En Lightning Experience, los hemos eliminado todos menos el primer botón **Ver más**, lo que permite un flujo continuo al ritmo adecuado hasta ver la última publicación. Desplácese fácilmente en su navegador o teléfono.

Apariencia simplificada de Chatter en Lightning Experience

Disfrute de un ruido visual reducido, una distinción clara entre cadenas y controles útiles en ubicación más conocidas.

Vea a quiénes les gusta su publicación en Lightning Experience

Si se ha estado preguntando a quiénes les gusta su publicación en Lightning Experience, ya puede dejar de hacerse esta pregunta. Presentamos la tarjeta **Personas a las que le gusta esta publicación**.

Más direcciones URL reciben vistas previas multimedia enriquecidas

Dispone de más direcciones URL que nunca para mostrar vistas previas al adjuntar un vínculo a una publicación. Hemos ampliado nuestra lista de direcciones URL compatibles de 60 a más de 300. Y seguirá obteniendo vistas previas enriquecidas cuando se acortan las direcciones URL con acortadores externos como bitly, goog.le, y tinyurl.com.

Archivos

Explorar archivos externos desde la página de inicio de Archivos en Lightning Experience

La función Files Connect que le encanta en Salesforce Classic está ahora disponible en Lightning Experience. Puede explorar sus fuentes externas desde la página de inicio de Archivos, donde puede abrir, compartir y descargar archivos externos y referencias de archivos.

Conectar con Box desde Salesforce (Disponible de forma general)

Permita a sus usuarios acceder, compartir y buscar contenido de Box justo desde Salesforce. Los usuarios de Salesforce pueden compartir archivos de Box con otros usuarios de Salesforce, registros y grupos de Chatter. Files Connect aplica las reglas de uso compartido de archivos de Box, de modo que los usuarios pueden elegir compartir un archivo solo con usuarios específicos, con todos los usuarios en el mismo dominio de Box o personas fuera de la compañía.

Buscar

Corrección ortográfica ampliada a más objetos

Cuando los usuarios ingresan un término de búsqueda que no arroja resultados debido a una ortografía incorrecta, ven resultados que coinciden con una ortografía corregida del término de búsqueda. La corrección ortográfica se amplía a objetos de Cuenta de negocio, Activo, Archivo adjunto, Campaña, Caso, Prospecto, Nota, Oportunidad, Usuario y Tarea solo para inglés.

Mejoras de la búsqueda de cuentas personales

Las búsquedas de cuentas personales que contienen términos ampliando los campos de contacto y cuenta de negocio devuelven ahora resultados de búsqueda de cuenta personal.

El orden de la barra de ámbito de búsqueda coincide con el menú de navegación en Lightning Experience

La barra del ámbito de búsqueda muestra objetos que se pueden buscar en el mismo orden en el que aparecen en el menú de navegación contraíble a la izquierda de la interfaz de usuario. No se requieren cambios de formato. El orden habitual permite a los usuarios buscar lo que desean con más rapidez.

Los usuarios inactivos se muestran en los resultados de la búsqueda en Lightning Experience

No más exploraciones si necesita encontrar un usuario inactivo.

Formato de divisa mejorado en los resultados de búsqueda en Lightning Experience

Hemos cambiado el modo en que aparecen las divisas en resultados de búsqueda. Por ejemplo, en vez de USD1000, los usuarios ven \$1.000,00.

Buscar personas basándose en Dirección y Título

Es más fácil obtener resultados relevantes y más específicos para las personas que está buscando.

Data.com

Enriquecer prospectos automáticamente con información vital de la compañía (Disponible de forma general)

Facilite el trabajo a sus representantes para que consigan los prospectos más prometedores y los asignen a los territorios y las campañas adecuados. Si su organización tiene Data.com Premium Clean, el proceso no puede ser más sencillo. En solo unos clics,

puede configurar y activar la nueva regla de limpieza *Información de compañía para prospectos* para su organización. A continuación, la valiosa información de la compañía de Data.com se agrega automáticamente a los prospectos existentes y nuevos de Salesforce, lo que incluye los ingresos anuales, la industria, el número D-U-N-S y mucho más.

Lightning App Builder

Crear y modificar páginas de registro de Lightning Experience (Disponible de forma general)

La personalización de páginas de registros de Lightning Experience está ahora disponible para todos. Cree una página de registro desde cero o realice una copia de una página de registro existente desde el menú Configuración. Proporcione a sus usuarios una vista personalizada para los registros de cada objeto agregando, modificando o eliminando componentes para cambiar el formato de la página.

Agregar sus páginas de aplicación a Lightning Experience

El tipo Página de aplicación de Página Lightning, anteriormente disponible solo en Salesforce1, es ahora compatible con Lightning Experience. Proporcione a sus usuarios un acceso sencillo a los objetos y elementos más importantes en su aplicación personalizada activándolo para Lightning Experience.

Asignar filtros a componentes de gráfico de reporte en Lightning Experience

Ahora puede asignar un filtro a los datos mostrados en un componente estándar Lightning Gráfico de reporte cuando se muestre en páginas de registro en Lightning Experience. Si establece una opción de filtro para un componente Gráfico de reporte en una página de registro, el componente solo muestra esos datos filtrados cuando los usuarios visualizan la página.

Automatización de procesos

Los procesos pueden ejecutar acciones en más de un solo criterio

Ahora puede elegir qué sucede después de que su proceso ejecute un grupo de acciones específicas. ¿Debe el proceso detenerse o debe continuar evaluando el siguiente criterio en el proceso? Depende de usted. Y lo mejor de todo, la ejecución de múltiples grupos de acción en un solo proceso facilita la tarea de gestionar todos sus procesos para un objeto concreto, como un caso, en una sola ubicación.

Otorgar a sus usuarios de Lightning Experience y Salesforce1 el poder de flujos (Piloto)

¡Por fin llegó el día! Estamos implementando un componente de flujo para Lightning App Builder. Ahora puede agregar flujos a cualquier página Lightning, páginas de aplicación, páginas de registro y páginas de inicio igualmente.

Valores de porcentaje de confianza en variables de sObject de flujo (actualización crítica)

¿Agregó cálculos especiales a su flujo para obtener el resultado correcto para un campo de porcentaje? Esta actualización crítica le permite prescindir de estas soluciones.

Acceder a campos de propietario de objeto cruzado en flujo

Algunos campos tienen relaciones con más de un objeto. Conocemos estas relaciones como *polimórfica*. Por ejemplo, si tiene colas activadas para casos, el propietario de un caso puede ser un usuario o una cola. Si está cruzando desde un caso a su Id. de propietario, agregue una sintaxis especial para identificar a qué objeto se refiere cuando dice "Propietario".

Configuración

Controlar qué usuarios cambian inmediatamente cuando se activa Lightning Experience

¡Le escuchamos! Antes de activar Lightning Experience, necesita poder decidir quién puede cambiar inmediatamente a la nueva interfaz y quién permanece en Salesforce Classic. Ahora puede realizar estas elecciones, con la nueva opción **Cambiar usuarios a Lightning Experience** en el Asistente de migración de Lightning Experience.

Modificar objetos directamente desde el menú Configuración en Lightning Experience

Ahora puede modificar objetos y ver detalles de objetos con menos clics. En páginas de registro e inicio de objetos, puede seleccionar Modificar objeto desde el menú Configuración para ir directamente a la página de detalles de ese objeto.

Visualizar sus páginas de registro de Lightning en el Gestor de objetos

Agregamos una lista relacionada Páginas de registro de Lightning a todos los objetos compatibles con la modificación de páginas de registro en Lightning App Builder. Puede ver todas las páginas de registros personalizadas que creó para ese objeto y qué página de registro está activa.

Importación de datos

Mejoras del asistente de importación de datos para la búsqueda de coincidencias por Id. externo

Para cualquier objeto, puede especificar un campo de Id. externo para el asistente de importación de datos para buscar registros existentes que coinciden con los datos de importación. Si su importación solo agrega nuevos registros, el asistente de importación de datos ignora las filas de archivos de importación que contienen valores coincidentes para el campo de Id. externo. Si su importación está actualizando registros existentes, el asistente de importación de datos utiliza los datos del archivo de importación para actualizar los registros coincidentes en Salesforce.

Mejoras del asistente de importación de datos para notificaciones de email

Cuando importa datos a través del asistente de importación de datos, el archivo CSV que envía se pone en cola para su procesamiento. Cuando se completa la importación, le notificamos por email. Hemos ampliado el asunto del email para incluir el nombre de archivo CSV y el número de filas de registros que contiene. Ahora puede discernir rápidamente sobre qué importación proviene el mensaje de email.

Datos externos

Usted dice digo, yo digo Salesforce Connect

Lightning Connect se denomina ahora Salesforce Connect, y el adaptador de Salesforce se denomina ahora el adaptador entre organizaciones. Mientras actualizábamos la interfaz de usuario para reflejar los nuevos nombres, también realizamos una limpieza de texto.

Controlar si los objetos externos se pueden buscar

Ahora puede decidir si permitir a los usuarios buscar registros de un objeto externo a través de búsquedas globales de SOSL y Salesforce. Para cada objeto externo, seleccione o anule la selección de la nueva opción `Permitir buscar`. Para realizar búsquedas de forma más rápida en su organización, desactive la búsqueda de objetos externos que sus usuarios no necesitan buscar.

Tenga sus guiones y búsquelos también

Los guiones ya no se eliminan de las cadenas de consulta de búsqueda que los adaptadores OData de Salesforce Connect envían a sistemas externos. Ahora, sus usuarios que buscan en Salesforce cadenas que incluyen guiones pueden encontrar registros de objetos externos más relevantes. Si configuró su sistema externo para gestionar la ausencia de guiones en cadenas de consulta de búsqueda, asegúrese de que incluir guiones no divide sus búsquedas.

Cargar listas relacionadas por separado con menos clics

De vuelta a Winter '16, hemos agregado una configuración de interfaz de usuario para cargar listas relacionadas de objetos externos por separado. Para ahorrarle clics adicionales, hemos agregado dependencias de sentido común entre esa configuración y aquella para la carga de listas relacionadas de objetos estándar y personalizados por separado.

Seguridad e identidad

Salvar el día generando un código de verificación temporal para usuarios en apuros

Genere un código de verificación de identidad temporal para usuarios que olvidaron, perdieron o de lo contrario no puedan acceder al dispositivo que utilizan habitualmente para la autenticación de dos factores. El usuario puede iniciar sesión y permanecer productivo y usted no tiene que disminuir la seguridad para su comunidad u organización de Salesforce eliminando el requisito de autenticación de dos factores.

Delegar tareas de gestión de la autenticación de dos factores

Un nuevo permiso le permite delegar algunas tareas de asistencia de autenticación de dos factores en usuarios que no son administradores de Salesforce. Todos los usuarios con el permiso "Gestionar usuarios" también disponen del nuevo permiso y no lo puede eliminar de esos usuarios.

Nombre cambiado para el permiso "Gestionar autenticación de dos factores"

Para fines de claridad, hemos cambiado el nombre del permiso "Gestionar autenticación de dos factores" a "Gestionar autenticación de dos factores en API". El cambio del nombre distingue este permiso del nuevo permiso "Gestionar autenticación de dos factores en la interfaz de usuario".

Simplificar la navegación por Salesforce con el conmutador de usuarios

Con el conmutador de usuarios, los usuarios pueden ahora navegar fácilmente por Salesforce cuando tienen varios nombres de usuario en la misma o diferentes organizaciones de Salesforce. Seleccionan su foto de perfil para ver una lista de nombres de usuario disponibles a los que navegar. Los usuarios ya no tienen que abrir una nueva ficha, ingresar una URL de inicio de sesión y luego ingresar su nombre de usuario. El conmutador de usuarios se activa de forma predeterminada. Los administradores pueden desactivarlo para evitar que una organización aparezca en otros conmutadores o evitar que el conmutador muestre la organización actual.

Las notificaciones por email a usuarios confirman los métodos de verificación agregados

Cuando se agrega un método de verificación de identidad a la cuenta de un usuario, el usuario recibe un mensaje de email. La notificación por email aumenta la seguridad para las cuentas de sus usuarios.

Ver cómo sus usuarios verifican su identidad

Le hemos facilitado la tarea de proteger su organización de Salesforce o comunidad con la autenticación de dos factores agregando herramientas que le muestran cómo sus usuarios están verificando su identidad. Con conocimientos acerca de quién no está utilizando sus métodos de verificación preferidos, puede restringir su estrategia de implementación y comunicaciones de destino solo a las personas correctas.

Mantener la verificación de identidad en dispositivos públicos o compartidos

Ahora, cuando sus usuarios inicien sesión en Salesforce y verifiquen su identidad en un dispositivo que no es privado, pueden ayudar a mantener su organización segura alertándonos. Solicite a sus usuarios anular la selección de la opción "No preguntar de nuevo" que aparece en la página de verificación de identidad cuando están utilizando un dispositivo o navegador compartido. Anular la selección de esta opción hace que sigamos solicitando la verificación de identidad cada vez que alguien inicie sesión desde ese navegador o dispositivo.

Seguridad de sesión mejorada para intercambios de token de OAuth 1.0

Cuando una aplicación conectada solicita el acceso a datos de Salesforce a través de la interfaz de usuario durante un intercambio de token de OAuth 1.0, Salesforce valida la solicitud y envía un Id. de sesión efímero solo válido para `frontdoor.jsp`. Anteriormente, el Id. de sesión se podía utilizar en la API y se aplicaba para extensiones de validez. Para desactivar esta función, haga contacto con Salesforce.

Obtener reportes de tipo de inicio de sesión más específicos en Historial de inicio de sesión

Cuando los usuarios utilizan el inicio de sesión único (SSO) del proveedor de autenticación para acceder a su organización de Salesforce a través del portal de socios o servicio de atención al cliente, proporcionamos entradas más detalladas en Historial de inicio de sesión. Anteriormente, esos tipos de inicio de sesión se registraban como Portal del servicio de atención al cliente y Portal de socios respectivamente. Ahora se registran como Inicio de sesión único externo del portal del servicio de atención al cliente y Inicio de sesión único externo del portal de socios.

Enrutamiento a extremo para inicios de sesión de interfaz de usuario que ya no son compatibles

Hemos cambiado nuestro enrutamiento a extremo para entregar un mejor rendimiento y mayor disponibilidad para nuestros extremos de inicio de sesión de la interfaz de usuario exclusivos. Anteriormente, podía utilizar `www.salesforce.com/login.jsp` como un extremo de inicio de sesión de la interfaz de usuario, que le redirigía a la instancia de inicio de sesión correcta. A partir del 25 de junio de 2016, eliminaremos el enrutamiento interno y tendrá que cambiar sus extremos de inicio de sesión de la interfaz de usuario de `www.salesforce.com/login.jsp` a `https://login.salesforce.com/login.jsp`. Este cambio solo se aplica al tráfico de inicio de sesión de la interfaz de usuario. El inicio de sesión desde un navegador haciendo clic en **Inicio de sesión** aún funciona.

Los mensajes de email y las etiquetas de verificación de identidad son más fáciles de comprender

Para reflejar las mejoras recientes en nuestros procedimientos de verificación de identidad, hemos cambiado algunas etiquetas en la interfaz de usuario y revisado ligeramente un mensaje de email que sus usuarios reciben cuando verifican su identidad.

Implementación

Ahorrar tiempo duplicando entornos sandbox

Ahora puede crear un entorno sandbox duplicando un entorno sandbox existente en vez de utilizar su organización de producción como su origen. Ahorre tiempo completando cualquier tipo de entorno sandbox con un conjunto de datos y metadatos seleccionado previamente. (Plantillas de entorno sandbox, que sirven para un fin similar, solo están disponibles para entornos sandbox de copia parcial o completa.) La duplicación de entorno sandbox a entorno sandbox facilita el desarrollo iterativo, permitiéndole inmovilizar el desarrollo en un entorno sandbox y retomar dónde quedó en uno nuevo.

Desarrollo

Mejora de la mensajería a nivel de aplicación con mensajes de alerta de emergencia potentes y accesibles.

Alegre la mensajería emergente de su aplicación con nuevos atributos en el evento de API `force:showToast`. La nueva entidad de mensajes de alerta de emergencia está diseñada para aplicaciones móviles y de escritorio e incluye asistencia para nuevas funciones y un diseño de interfaz de usuario mejorado.

Gestionar inicios de sesión con mayor facilidad

Atrás quedaron los días en los que había que buscar en todo el árbol de Configuración para establecer marcadores de rastreo en usuarios, clases de Apex y desencadenadores de Apex. Ahora puede crear todos estos tipos de marcadores de rastreo en una sola ubicación de Configuración: la página Registros de depuración. Permita fácilmente el inicio de sesión en procesos automatizados. Y gestione sus niveles de depuración en la nueva página Niveles de depuración en Configuración.

Ver zonas horarias en registros de depuración

Los registros de depuración incluyen ahora información de zonas horarias para las marcas de hora de actividad. Anteriormente, no podía saber desde un registro de depuración en qué zona horaria se producían las actividades registradas.

Ver excepciones del controlador de Visualforce en registros de depuración

Los registros de depuración incluyen ahora excepciones lanzada por controladores de Visualforce. Las excepciones de controladores de Visualforce han sido visibles en la interfaz de usuario de Salesforce, pero las excepciones que parecían exitosas en el registro de depuración.

Gestionar sus sesiones de depurador de Apex en Lightning Experience

La página Depurador de Apex en Configuración está ahora disponible en Lightning Experience. Puede adquirir licencias de Depurador de Apex para su organización principal y compartirlas entre los usuarios en los entornos sandbox de su organización. Visualice y finalice sesiones activas para su organización y sus entornos sandbox en la página Depurador de Apex en Configuración.

Las listas de selección tiene un aspecto actualizado

Las listas de selección en Lightning Experience se actualizaron para coincidir con el aspecto de otros menús en la interfaz de usuario.

Visualforce para Lightning Experience está disponible de forma general

Con esta versión, Visualforce es completamente compatible con Lightning Experience.

Establecer el título de página en Lightning Experience con el atributo title de <apex:page>

En versiones anteriores de Lightning Experience, la configuración del título de página de una página de Visualforce no tenía ningún efecto. Con esta versión, puede establecer el título de la página utilizando el atributo `title` de la etiqueta `<apex:page>`. Esto establece el texto utilizado en ventanas del navegador, fichas y marcadores y convierte el uso de Lightning Experience en múltiples fichas en una mejor experiencia.

Ver resultados de pruebas de Apex con mayor facilidad

La nueva página Historial de pruebas de Apex muestra todos los resultados de pruebas asociados con un ejecución de prueba. La página muestra resultados solo para pruebas ejecutadas de forma asíncrona.

Simplificar el desarrollo de llamadas asíncronas mediante credenciales con nombre

Ahora puede usar credenciales con nombre en llamadas asíncronas de ejecución de larga duración en un controlador de una página de Visualforce. Una credencial denominada especifica la URL del extremo de una llamada y sus parámetros de autenticación obligatorios en una sola definición. Salesforce gestiona toda la autenticación para llamadas que especifican una credencial con nombre como el extremo de la llamada de modo que el código Apex no tenga que hacerlo. También puede omitir las configuraciones del sitio remoto, que de lo contrario son obligatorias para llamadas a sitios externos, para el sitio definido en la credencial denominada.

Convertir datos de Checkout de AppExchange en perspectivas y acciones

Checkout Management App (CMA) proporciona la potencia de Salesforce a Checkout de AppExchange. En un tablero con una disposición visual amena se muestran los datos de Checkout de AppExchange de modo que pueda ver fácilmente el estado de las ofertas en curso. Las notificaciones por email automatizadas mantienen los clientes y los miembros del equipo en el bucle cada vez que hay actividad en sus ofertas.

Examinar los vínculos de descarga de herramientas de desarrollador sin iniciar sesión

Hemos limpiado la página Herramientas en Configuración y facilitamos el acceso a lo que necesita. Esta página contiene ahora solo tres vínculos, y agrupa las herramientas en categorías: una lista coherente de herramientas y kits de herramientas de Force.com, herramientas de integración en AppExchange y herramientas de administrador y desarrollador en AppExchange. Las páginas vinculadas incluyen más herramientas que las que incluía la página Configuración y puede acceder a ellas sin iniciar sesión en Salesforce.

Mejoras generales

Dar la bienvenida a sus usuarios en Lightning Experience

Cuando los usuarios llegan a Lightning Experience, se encuentran con un mensaje para darles la bienvenida a la nueva interfaz. ¿Y si los usuarios no están aún listos para explorar Lightning Experience? No se preocupe, proporcionamos instrucciones emergentes paso por paso que describen cómo volver a cambiar a Salesforce Classic.

Obtención de geocódigos para direcciones automáticamente (Generalmente disponible)

Ayude sus equipos de ventas y marketing a encontrar clientes potenciales cercanos, asignar territorios y campañas y mucho más. Todo esto es extremadamente sencillo con geocódigos. En solo unos clics, puede configurar y activar las reglas de limpieza de geocódigos para su organización. A continuación, los geocódigos se agregan para direcciones en prospectos, contactos y cuentas nuevos y existentes.

Cambiar la propiedad de un registro con mayor facilidad en Lightning Experience

Sus usuarios pueden ahora cambiar el propietario de un registro desde varias ubicaciones en Lightning Experience. La acción cambiar propietario está disponible en el panel de aspectos destacados del registro, la barra de acciones y como un icono en el campo Propietario en todos los registros donde el usuario tiene permiso para cambiar el propietario.

Más presentación útil de mensajes de error internos

Esperemos que sus usuarios nunca experimenten un mensaje de error interno. Pero para esas raras ocasiones, actualizamos el aspecto y el contenido de estos mensajes de modo que los usuarios no técnicos están mejor preparados para comprender la situación. Además, los usuarios pueden ahora enviarnos información acerca de lo que están haciendo antes de que se produzca el error, justo desde el mensaje. Lo que nos ayuda a hacer que estos incidentes sean más escasos, por lo que le damos las gracias.

Funciones que no están disponibles en Lightning Experience de Summer '16

Para nuevas funciones y mejoras de Lightning Experience, revise estos temas para ver si alguna función que sea vital para su negocio está limitada o no disponible en esta versión.. Recuerde que sus usuarios pueden siempre acceder a funciones no compatibles ya en Lightning Experience cambiando a Salesforce Classic.

-  **Nota:** Para la lista completa de limitaciones y brechas en la función en Lightning Experience para la versión anterior, consulte “Qué no está disponible en Lightning Experience” en la Ayuda Salesforce. Actualizaremos la lista de brechas en la función y limitaciones en la Ayuda de Salesforce pronto.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

- [Acceso a datos y vistas: Consideraciones para Lightning Experience](#)
- [Funciones de ventas: Consideraciones para Lightning Experience](#)
- [Funciones de productividad: Consideraciones para Lightning Experience](#)
- [Funciones de Servicio al cliente: Consideraciones para Lightning Experience](#)
- [Reportes y tableros: Consideraciones para Lightning Experience](#)
- [Chatter y Comunidades Consideraciones para Lightning Experience](#)

Acceso a datos y vistas: Consideraciones para Lightning Experience

Consulte los problemas que se pueden presentar cuando se accede a los datos en Lightning Experience. Algunos datos y funciones de Salesforce no están disponibles en la nueva interfaz de usuario. También algunas funciones no disponen de paridad completa con lo que está disponible en Salesforce Classic.

Vistas de lista

Estas son algunas consideraciones al crear y modificar vistas de lista en Lightning Experience.

- Se agregó la lógica de filtro de modo que puede restringir sus vistas de lista tan específicamente como desea. Sin embargo, NOT no funciona con expresiones entre paréntesis. Por ejemplo, la expresión `1 AND NOT (2 AND 3)` se evalúa como `1 AND (NOT 2 AND 3)`. En los resultados de filtro, no se devuelve ningún registro cuando esperaría ver algunos registros.
- Los filtros admiten valores solo entre el mínimo y máximo para un entero de 23 bits firmado o entre 1 y 2.147.483.648. Un valor fuera de este intervalo desactiva ese filtro.

Funciones de ventas: Consideraciones para Lightning Experience

Consulte los problemas que su equipo de ventas puede encontrar en Lightning Experience. Algunos datos y funciones de Salesforce no están disponibles en la nueva interfaz de usuario. También algunas funciones no disponen de paridad completa con lo que está disponible en Salesforce Classic.

Contactos en múltiples cuentas

Solo las acciones a nivel de fila específicos del objeto Relación de contacto de cuenta están disponibles en las listas relacionadas Cuentas relacionadas y Contactos relacionados. Por consiguiente, visualiza acciones para modificar o eliminar la relación cuenta-contacto, pero no modificar o eliminar el registro de cuenta o contacto.

En la lista relacionada Cuentas relacionadas, el campo `Nombre de la cuenta` solo aparece si el usuario tiene acceso a la cuenta. Si no tiene acceso a la cuenta, solo aparecen los campos Relación de contacto de cuenta.

Equipos de cuentas

Es posible ver, actualizar y eliminar equipos de cuentas en Lightning Experience, con estas diferencias frente a Salesforce Classic:

- Los usuarios pueden agregar, modificar o eliminar únicamente un miembro del equipo de cuentas al mismo tiempo.
- El equipo de cuentas siempre se mantiene cuando se cambia el propietario de la cuenta.

Cambie a Salesforce Classic para:

- Cambiar el orden de visualización de miembros del equipo.
- Mostrar los niveles de acceso para todos los miembros del equipos o eliminar todos los miembros del equipo con un único botón.
- Agregar miembros de equipos de cuentas múltiples en una única página.

Funciones de productividad: Consideraciones para Lightning Experience

Filtrado de vista de lista en calendarios

No hay vistas de lista disponibles para el filtrado de calendarios basándose en los objetos Eventos o Tareas. Para calendarios creados desde otros objetos, se admiten las vistas de lista con el ámbito Mi y Todos, pero no se admiten las vistas de lista con el ámbito Mi equipo.

Límite de elemento de calendario

Los usuarios pueden ver hasta un total de 150 elementos de calendario en la vista diaria o semanal, incluyendo eventos de Salesforce y los elementos en calendario que crean los usuarios. Supongamos que un usuario selecciona un calendario con suficientes elementos para exceder el límite en esa vista. Lightning Experience muestra una alerta y oculta elementos en otros calendarios.

Funciones de Servicio al cliente: Consideraciones para Lightning Experience

Conozca detalles sobre los problemas que se pueden presentar si su organización utiliza herramientas de servicio al cliente. En general, los datos y funciones de Service Cloud no se admiten en esta versión de Lightning Experience. Los casos y activos se admiten pero no disponen de paridad completa con lo que está disponible en Salesforce Classic.

Activos

Los activos no están disponibles en el Gestor de objetos, pero puede agregarlos a menús de navegación personalizados. También puede acceder a la página de inicio de objeto de activos desde el Iniciador de aplicación y registros de activo individual desde la página de inicio de objeto, búsqueda y listas relacionadas.

Artículos vinculados

- En Lightning Experience, los artículos vinculados son de solo vista. Para gestionar la configuración de artículos vinculados y adjuntar o desvincular artículos, cambie a Salesforce Classic.
- En Lightning Experience, hacer clic en un vínculo de artículo en un elemento de noticias en tiempo real le redirige a la página del artículo en Salesforce Classic.

Eventos clave de órdenes de trabajo

- Los eventos clave son de solo vista en Lightning Experience. Para gestionar eventos clave, cambie a Salesforce Classic.
- La lista relacionada Eventos clave de objetos y los seguidores de eventos clave no están disponibles en Lightning Experience.
- Al hacer clic en un elemento de noticias en tiempo real relacionado con un evento en una orden de trabajo en Lightning Experience le redirige a Salesforce Classic.

Reportes y tableros: Consideraciones para Lightning Experience

Consulte los problemas que se pueden presentar cuando se utilicen reportes y tableros en Lightning Experience. Algunos datos y funciones de Salesforce no están disponibles en la nueva interfaz de usuario. También algunas funciones no disponen de paridad completa con lo que está disponible en Salesforce Classic.

Agregar o modificar algunos gráficos recientemente disponibles desde Salesforce Classic

Para agregar uno de esos gráficos recientemente disponibles a un tablero o para modificar uno, cambie a Salesforce Classic:

- Combinación
- Embudo
- Dispersión

Algunos gráficos recientemente disponibles aparecen como gráficos de barra en Reportes

Estos gráficos de Lightning Experience recientemente disponibles aparecen en tableros, pero aparecen como gráficos de barra en reportes:

- Combinación
- Línea acumulada
- Dispersión

Combinar pequeños grupos en "Otros"

Para combinar pequeños grupos en gráficos, cambie a Salesforce Classic. Después de combinar grupos pequeños en Salesforce Classic, el grupo "Otros" aparece en gráficos de Lightning Experience.

Exportar reportes

Los reportes exportados desde Lightning Experience nunca incluyen una renuncia de responsabilidad que lee "Información confidencial: Prohibida su distribución" en el pie de página del reporte. La renuncia de responsabilidad está excluida incluso si desactiva el parámetro **Excluir renuncia de responsabilidad de reportes exportados** en configuración.

Chatter y Comunidades Consideraciones para Lightning Experience

Obtenga información acerca de los problemas que se pueden presentar cuando sus usuarios colaboren en Lightning Experience utilizando Chatter o Comunidades de Salesforce. Algunas funciones de colaboración no son compatibles. También algunas funciones no disponen de paridad completa con lo que está disponible en Salesforce Classic.

Imágenes de perfil

La foto de perfil de su comunidad en Lightning Experience es más grande y se muestra con mayor resolución que en Salesforce Classic. Las fotos de perfil cargadas en Salesforce Classic no se muestran bien en Lightning Experience hasta que cargue la foto en Lightning Experience.

Silenciar elemento de noticias en tiempo real desde Vista de detalles

No puede silenciar un elemento de noticias en tiempo real desde su vista de detalles.

Lightning Experience se despidió de Internet Explorer 11

Comenzará la retirada de la asistencia para la versión 11 de Microsoft Internet Explorer para acceder a Lightning Experience con Summer '16.

En Summer '16, la plataforma Lightning agrega una nueva arquitectura de seguridad flexible y avanzada. Estos avances dependen de un número de estándares de seguridad que se crean en navegadores modernos. Lamentablemente, Internet Explorer 11 (IE11) no admite esos estándares.

- Los usuarios de organizaciones existentes pueden continuar utilizando IE11 para acceder a Lightning Experience solo hasta el 16 de diciembre de 2017.

EDICIONES

Disponible en: **todas las ediciones**

- Los usuarios de nuevas organizaciones creadas después de Summer '16 ya no podrán utilizar IE11 para acceder a Lightning Experience. En su lugar, los usuarios de IE11 se redirigirán automáticamente a Salesforce Classic.

Lightning Experience admite un número de navegadores modernos, incluyendo Safari 8, Microsoft Edge y las últimas versiones estables de Chrome y Firefox.

Para obtener más detalles acerca de este cambio, consulte ["Retirada de la asistencia para acceder a Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 utilizando la versión 11 de Internet Explorer"](#).

CONSULTE TAMBIÉN

[Desactivar el acceso a Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 desde IE11 \(Actualización clave\)](#)

Financial Services Cloud: Impulso de la productividad del asesor, Internacionalización y Salesforce Shield

¡Atención todo el mundo! aquí viene una Financial Services Cloud actualizada. Convierta prospectos en clientes, cree oportunidades y ofrezca un servicio con un toque aún más personalizado. Agregamos asistencia para múltiples divisas, nuevas configuraciones regionales e idiomas y funciones de Salesforce Shield incluyendo Cifrado de plataforma.

EN ESTA SECCIÓN:

[Conversión de prospectos a clientes](#)

Los flujos de conversión mejorada de prospectos ayudan los asesores a centrarse en el crecimiento de Activos bajo gestión (AUM), Transforme prospectos en nuevos clientes. Si un prospecto que está convirtiendo representa oportunidades de consolidación de activos, cree una oportunidad al mismo tiempo.

[Aumentar la cuota de mercado con oportunidades de asesor](#)

Cuando detecte una oportunidad de consolidar activos de cliente internos, cree cómodamente una oportunidad relacionada con una cuenta de inversión, cuenta bancaria o póliza de seguro. En la ficha Financieras, busque el icono de acciones junto al nombre de cualquier cuenta financiera. Seleccione la opción **Nueva oportunidad (Cuota de mercado)**, luego capture los detalles relevantes.

[Realizar un seguimiento de más cosas desde la página Inicio](#)

Las nuevas herramientas y componentes de la página Inicio para el seguimiento de cumpleaños de clientes ayudan a impulsar la productividad del asesor y fortalecen relaciones de clientes.

[Seguimiento más sencillo de las relaciones de clientes](#)

Facilitamos el seguimiento de quién es quién y quién conoce quién. Las nuevas listas relacionados en páginas de detalles de cuenta y contacto muestran los centros de influencia clave para el desarrollo de nuevos negocios. Además, la configuración simplificada de funciones recíprocas ahorra tiempo durante la implementación.

[Más opciones de propiedad para cuentas financieras](#)

Anteriormente, el propietario de una cuenta financiera tenía que ser un cliente individual. Ahora, puede designar una entidad organizacional, como un negocio o fondo de inversión, como un propietario principal o copropietario.

[Se admiten múltiples divisas y configuraciones regionales](#)

Ahora admitimos múltiples divisas de modo que las firmas globales puedan operar en sus divisas locales. Si tiene activada la opción de divisas múltiples, se aplican algunas limitaciones.

Localización en cinco idiomas

Nube de servicios financieros está ahora disponible en Francés, Alemán, Japonés, Español y Portugués (Brasil). Si su firma es de varios idiomas y opera en un idioma que no es el inglés, se debe activar el sistema de traducción de modo que los valores traducidos aparezcan correctamente en nuestros componentes. La documentación del producto está disponible en todos los idiomas completamente compatibles.

Información confidencial de cliente segura con Salesforce Shield

Actualmente, admitimos Salesforce Shield, un trío de herramientas de seguridad para ayudar a monitorear el uso y acceso de datos, evitar actividad malintencionada y cifrar datos en periodos de inactividad. Proteja su información de clientes con Shield, que incluye Monitoreo de eventos, Seguimiento de auditoría de campos y Cifrado de plataforma.

Dependencias eliminadas en Chatter

Chatter ya no es necesario para la instalación de la Nube de servicios financieros, lo que le proporciona más flexibilidad en su implementación. Si no desea activarlo por motivos de cumplimiento u otros, no tiene que hacerlo. Si Chatter funciona para su firma, simplemente active el seguimiento e noticias en tiempo real para agregar las noticias en tiempo real de Chatter a la ficha Colaborar del perfil doméstico y del cliente.

Objetos de API modificados

Estos objetos se han modificado en la versión 37.0 de la API.

Límites para la API de REST de Industrias

Puede recuperar un máximo de 200 registros en una sola solicitud en vez de los 2.000 registros previamente documentados.

Conversión de prospectos a clientes

Los flujos de conversión mejorada de prospectos ayudan a los asesores a centrarse en el crecimiento de Activos bajo gestión (AUM), Transforme prospectos en nuevos clientes. Si un prospecto que está convirtiendo representa oportunidades de consolidación de activos, cree una oportunidad al mismo tiempo.

Los flujos empaquetados para oportunidades y conversaciones de prospectos de clientes se integran fácilmente con el modelo de datos de la Nube de servicios financieros. Si se creó un prospecto como un nuevo tipo de registro de prospecto Compañía a cliente (B2C), cuando se convierte, creamos automáticamente el registro del cliente. Configure los parámetros predeterminados para esos flujos de prospecto y oportunidad para hacer coincidir su procesos de ventas para nuevos clientes, luego permita a sus asesores liberar sus prospectos cualificados.

Aumentar la cuota de mercado con oportunidades de asesor

Cuando detecte una oportunidad de consolidar activos de cliente internos, cree cómodamente una oportunidad relacionada con una cuenta de inversión, cuenta bancaria o póliza de seguro. En la ficha Financieras, busque el icono de acciones junto al nombre de cualquier cuenta financiera. Seleccione la opción **Nueva oportunidad (Cuota de mercado)**, luego capture los detalles relevantes.

Para activar la función, se requiere una sencilla actualización en las asignaciones de formatos de página para el perfil Asesor. Si instaló Financial Services Cloud antes de la actualización de Summer '16, se requieren algunas configuraciones de formato de página.

Realizar un seguimiento de más cosas desde la página Inicio

Las nuevas herramientas y componentes de la página Inicio para el seguimiento de cumpleaños de clientes ayudan a impulsar la productividad del asesor y fortalecen relaciones de clientes.

- No vuelva a perderse un cumpleaños. El componente Cumpleaños en la página Inicio indica los clientes que están celebrando sus cumpleaños en los próximos siete días. También se incluye un reporte y una vista de lista Próximos cumpleaños.

- El componente Próximos eventos en la página Inicio muestra los cinco próximos elementos en su calendario hoy. Los eventos anteriores desaparecen conforme transcurre el día.

Seguimiento más sencillo de las relaciones de clientes

Facilitamos el seguimiento de quién es quién y quién conoce quién. Las nuevas listas relacionados en páginas de detalles de cuenta y contacto muestran los centros de influencia clave para el desarrollo de nuevos negocios. Además, la configuración simplificada de funciones recíprocas ahorra tiempo durante la implementación.

Los perfiles de cliente y domésticos muestran las entidades relacionadas (como abogados y contables) asociadas con un cliente o domicilio. Anteriormente, no podía ver todos los clientes y domicilios con los que una entidad tenía relaciones. Ahora, agregamos listas relacionadas a páginas de detalles de cuenta y contacto de modo que pueda visualizar esas relaciones ampliadas desde ambos lados.

También simplificamos la tarea de configurar funciones recíprocas. Cuando crea registros de funciones para describir cómo las entidades están relacionadas con clientes y domicilios, ya no tendrás que crear dos registros por relación. Cree un registro y creamos automáticamente otro para representar lo opuesto. Por ejemplo, supongamos que guarda un registro de función recíproca con la función de Cliente y la función inversa de Poder notarial. Creamos automáticamente un registro correspondiente con la función de Poder notarial y la función inversa de Cliente.

Más opciones de propiedad para cuentas financieras

Anteriormente, el propietario de una cuenta financiera tenía que ser un cliente individual. Ahora, puede designar una entidad organizacional, como un negocio o fondo de inversión, como un propietario principal o copropietario.

Si un cliente individual y una entidad organizacional poseen juntos una cuenta financiera, la propiedad principal determina si el balance de cuenta está incluido en resúmenes.

- Si el propietario principal es el cliente individual, el balance se incluye en el resumen doméstico del cliente.
- Si el propietario principal es la entidad organizacional, el balance se excluye del resumen doméstico del cliente.

Se admiten múltiples divisas y configuraciones regionales

Ahora admitimos múltiples divisas de modo que las firmas globales puedan operar en sus divisas locales. Si tiene activada la opción de divisas múltiples, se aplican algunas limitaciones.

- La gestión avanzada de divisas no está disponible.
- Asegúrese de que el campo `Código ISO de divisa` está incluido en cualquier formato de página que incluye un campo de divisa.
- Para cada usuario, asegúrese de que su divisa de usuario corresponde a la divisa predeterminada para la configuración regional del usuario.
- Al filtrar por valores de divisa en reportes o vistas de lista, los usuarios deben especificar un código ISO de divisa, como USD o GBP, antes del valor. Por ejemplo, `GBP100000`. El código ISO debe ser una de las divisas activas de su firma.

CONSULTE TAMBIÉN

[Objetos de API modificados](#)

Localización en cinco idiomas

Nube de servicios financieros está ahora disponible en Francés, Alemán, Japonés, Español y Portugués (Brasil). Si su firma es de varios idiomas y opera en un idioma que no es el inglés, se debe activar el sistema de traducción de modo que los valores traducidos aparezcan correctamente en nuestros componentes. La documentación del producto está disponible en todos los idiomas completamente compatibles.

Información confidencial de cliente segura con Salesforce Shield

Actualmente, admitimos Salesforce Shield, un trío de herramientas de seguridad para ayudar a monitorear el uso y acceso de datos, evitar actividad malintencionada y cifrar datos en periodos de inactividad. Proteja su información de clientes con Shield, que incluye Monitoreo de eventos, Seguimiento de auditoría de campos y Cifrado de plataforma.

Dependencias eliminadas en Chatter

Chatter ya no es necesario para la instalación de la Nube de servicios financieros, lo que le proporciona más flexibilidad en su implementación. Si no desea activarlo por motivos de cumplimiento u otros, no tiene que hacerlo. Si Chatter funciona para su firma, simplemente active el seguimiento e noticias en tiempo real para agregar las noticias en tiempo real de Chatter a la ficha Colaborar del perfil doméstico y del cliente.

Objetos de API modificados

Estos objetos se han modificado en la versión 37.0 de la API.

Cambios que afectan a todos los objetos

El campo `CurrencyIsoCode` es nuevo en todos los objetos estándar y personalizados en la Nube de servicios financieros, ahora que admitimos múltiples divisas. Representa el código ISO de divisa asociado con un registro, como USD, GBP o JPY.

Cambios que afectan a múltiples objetos

El campo `SourceSystemId__c` es nuevo en múltiples objetos para facilitar la integración con fuentes de datos externas.

- AccountAccountRelation
- AccountContactRelation
- AssetsAndLiabilities
- Contacto
- ContactContactRelation
- FinancialAccount
- FinancialAccountRole
- FinancialGoal
- FinancialHolding
- LifeEvent
- ReciprocalRole
- Títulos de valor

Objetos modificados

Cuenta

Este objeto tiene un campo nuevo.

- `IndividualType__c`: El tipo de individuo (actualmente el único valor válido es individual).

AccountAccountRelation

Este objeto tiene un campo nuevo.

- `InverseRelationship__c`: Únicamente identifica la relación entre `Account__c` y `RelatedAccount__c` de modo que se puede hacer referencia a él mediante un desencadenador que crea el registro de relación inversa.

Contacto

Este objeto tiene nuevos campos.

- `CreatedFromLead__c`: Si `true`, el registro del cliente se creó desde un prospecto convertido.
- `IndividualType__c`: El tipo de individuo (actualmente el único valor válido es individual).

ContactContactRelation

Este objeto tiene un campo nuevo.

- `InverseRelationship__c`: Únicamente identifica la relación entre `Contact__c` y `RelatedAccount__c` de modo que se puede hacer referencia a él mediante un desencadenador que crea el registro de relación inversa.

Prospecto

Este objeto tiene nuevos campos.

- `CreatedFromLead__c`: Si `true`, al convertir el prospecto, el prospecto se convierte en un contacto como un cliente.
- `IndividualType__c`: El tipo de individuo (actualmente el único valor válido es individual).

Oportunidad

Este objeto tiene un campo nuevo.

- `FinancialAccount__c`: Los activos de cuenta financiera relacionados con la oportunidad.

ReciprocalRole

Este objeto tiene nuevos campos.

- `CreateInverseRole__c`: Si `true`, crea automáticamente un registro de función recíproca correspondiente para la función inversa.
- `InverseRelationship__c`: Únicamente identifica la relación entre `Role` y `InverseRole__c` de modo que se puede hacer referencia a él mediante un desencadenador que crea el registro de relación inversa.

Límites para la API de REST de Industrias

Puede recuperar un máximo de 200 registros en una sola solicitud en vez de los 2.000 registros previamente documentados.

Health Cloud: Proporcionar atención al paciente conectada y de colaboración

Proporcionar cuidados de pacientes externos significa mucho más que simplemente gestionar la información y los eventos que implican pacientes. Health Cloud reinventa la forma en que se implican los coordinadores de atención sanitaria con pacientes.

EN ESTA SECCIÓN:

[Información de estado protegido segura con Salesforce Shield](#)

Lleve el cumplimiento normativo, la dirección y la seguridad de los datos de información de estado protegida (PHI) a un nivel completamente nuevo.

[Varios idiomas compatibles](#)

Acceda a Health Cloud en seis nuevos idiomas.

[Es más fácil crear listas de pacientes](#)

Hemos realizado algunas mejoras de la capacidad de uso en el asistente que usted y sus coordinadores de atención sanitaria utilizan para crear listas de pacientes.

[Cambios en objetos y campos](#)

Para admitir el cifrado de plataforma, cambiamos el campo que contiene el número de registro médico del paciente.

[Límites para la API de REST de Industrias](#)

Puede recuperar un máximo de 200 registros en una sola solicitud en vez de los 2.000 registros previamente documentados.

EDICIONES

Health Cloud está disponible en Salesforce Classic

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

Información de estado protegido segura con Salesforce Shield

Lleve el cumplimiento normativo, la dirección y la seguridad de los datos de información de estado protegida (PHI) a un nivel completamente nuevo.

Health Cloud es ahora completamente compatible con Salesforce Shield, permitiéndole cumplir con las regulaciones sobre almacenamiento de datos de PHI confidenciales. Shield es un trío de herramientas de seguridad que los desarrolladores pueden utilizar para crear un nuevo nivel de confianza, transparencia, cumplimiento normativo y leyes en aplicaciones importantes para los negocios. Salesforce Shield es un conjunto de servicios con diferentes licencias que incluye Cifrado de plataforma, Monitoreo de eventos y Seguimiento de auditoría de campo.

- El monitoreo de eventos proporciona visibilidad en acciones de usuario y evita el uso malicioso.
- El cifrado de plataforma protege los datos en periodos de inactividad mientras conserva funciones como búsqueda, flujo de trabajo y reglas de validación.
- El seguimiento de auditoría de campo le permite conocer el estado y valor de sus datos para cualquier fecha, en cualquier hora.

El escudo completo permite ahora a los clientes solucionar requerimientos de HIPAA para aplicaciones que almacenan información confidencial de estado protegido.

Varios idiomas compatibles

Acceda a Health Cloud en seis nuevos idiomas.

Health Cloud admite todas las configuraciones regionales compatibles con la plataforma de Salesforce y con Summer '16 y agregamos estos idiomas adicionales.

- Holandés
- Inglés (Reino Unido)
- Francés
- Alemán
- Portugués (Brasil)
- Español
- Español (México)

Si su compañía es de varios idiomas y opera en un idioma que no es el inglés, active el sistema de traducción de modo que los valores traducidos aparezcan correctamente en componentes de Health Cloud. La documentación del producto está disponible en todos los idiomas completamente compatibles.

Es más fácil crear listas de pacientes

Hemos realizado algunas mejoras de la capacidad de uso en el asistente que usted y sus coordinadores de atención sanitaria utilizan para crear listas de pacientes.

Ahora, cuando seleccione los registros o campos para utilizar en criterios de filtro, escriba algunas letras en la búsqueda y seleccione de una lista dinámica de registros o campos coincidentes. A continuación, cuando seleccione un campo, el nuevo campo de entrada coincide con el tipo de datos que necesita ingresar en el campo. Por ejemplo, si selecciona un campo de fecha de descarga, aparece un campo de fecha en el asistente. O si el campo que selecciona es un tipo de campo de lista de selección, aparecen los valores de la lista de selección.

Cambios en objetos y campos

Para admitir el cifrado de plataforma, cambiamos el campo que contiene el número de registro médico del paciente.

Agregamos el campo personalizado `MedicalRecordNumber__c` a los siguientes objetos: Cuenta, Contacto, `EhrPatient__c` y `CandidatePatient__c`. Este campo sustituye `SourceSystemID`, que mantiene el número de registro médico de un paciente u otro Id. de paciente en Winter '16.

Límites para la API de REST de Industrias

Puede recuperar un máximo de 200 registros en una sola solicitud en vez de los 2.000 registros previamente documentados.

Ventas: Contactos, Notas, Integración de Microsoft® y otras funciones

Ayude a los equipos de marketing y ventas a impulsar más negocio para su compañía. Haga que los representantes de ventas se centren en las actividades que necesitan su atención. Y ayude a sus equipos de ventas a aumentar su productividad de ventas en Lightning Experience.

EN ESTA SECCIÓN:

[Ediciones de Salesforce: Optimizadas para Sales Cloud](#)

La disponibilidad de funciones ha cambiado. Conozca las novedades.

[Funciones fundamentales de ventas: Cómo venden los representantes utilizando Lightning Experience](#)

Ofrezca a sus representantes de ventas acceso a mejores herramientas para vender.

Funciones de productividad: Ayude a los representantes a realizar más tareas con Lightning Experience

Permita que sus representantes empleen su tiempo de forma inteligente en las cosas que hacen que sus negociaciones avancen. Cree páginas de inicio personalizadas para perfiles diferentes, utilice más funciones de email y cree calendarios para objetos estándar o personalizados para ayudar a sus representantes a mantenerse centrados en elementos que cierran contratos con mayor rapidez.

Integración de Microsoft®: Sincronice y trabaje entre sistemas de Microsoft y Salesforce

Ahorre tiempo a sus representantes de ventas cuando configure sus sistemas para sincronizar contactos, eventos y tareas entre sistemas de email de Microsoft y Salesforce. Ayude también a sus representantes a crear y trabajar con registros de Salesforce directamente en Outlook®.

Calidad de los datos: solicitar una evaluación de datos de Data.com en Lightning Experience

¿Desea saber realmente si sus datos de cuentas satisfacen sus necesidades? ¿Desea averiguar cuál es el nivel de calidad? La información es poder y la función de evaluación de datos de Data.com le proporciona todos los detalles para tomar una decisión fundada por lo que respecta a la calidad de los datos de cuentas.

Otros cambios en Sales Cloud

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar la capacidad de uso.

Ediciones de Salesforce: Optimizadas para Sales Cloud

La disponibilidad de funciones ha cambiado. Conozca las novedades.

Consulte [Ediciones de Salesforce optimizadas para Sales y Service Cloud](#).

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Funciones fundamentales de ventas: Cómo venden los representantes utilizando Lightning Experience

Ofrezca a sus representantes de ventas acceso a mejores herramientas para vender.

EN ESTA SECCIÓN:

Contactos: Asociar un contacto con múltiples cuentas (Disponible de forma general)

Contactos en múltiples cuentas permite a sus representantes de ventas gestionar fácilmente las relaciones entre personas y negocios sin crear registros duplicados. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Oportunidades: Realice un seguimiento y gestione sus negociaciones

Configure equipos de oportunidades directamente en Lightning Experience, y vea noticias y otras perspectivas en oportunidades.

Cuentas: Almacenar información sobre las personas y negocios con los que trabaja

Los equipos de cuentas están ahora disponibles en Lightning Experience. Además, sus cuentas acaban de volverse mucho más inteligentes gracias al relleno automático y a los logotipos. Y la llegada de la aplicación Noticias significa que puede encontrar todas las perspectivas de cuentas en un lugar fácil de localizar.

EDICIONES

Disponible para Lightning Experience en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

[Productos de oportunidades: Buscar productos con facilidad en Lightning Experience](#)

Sus representantes de ventas pueden agregar productos a sus oportunidades con mayor rapidez con sugerencias de productos más utilizados recientemente y búsqueda de relleno automático. Las mejoras en búsqueda de productos estarán disponibles dos semanas después del lanzamiento. Esta función está disponible únicamente en Salesforce Lightning Experience.

Contactos: Asociar un contacto con múltiples cuentas (Disponible de forma general)

Contactos en múltiples cuentas permite a sus representantes de ventas gestionar fácilmente las relaciones entre personas y negocios sin crear registros duplicados. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

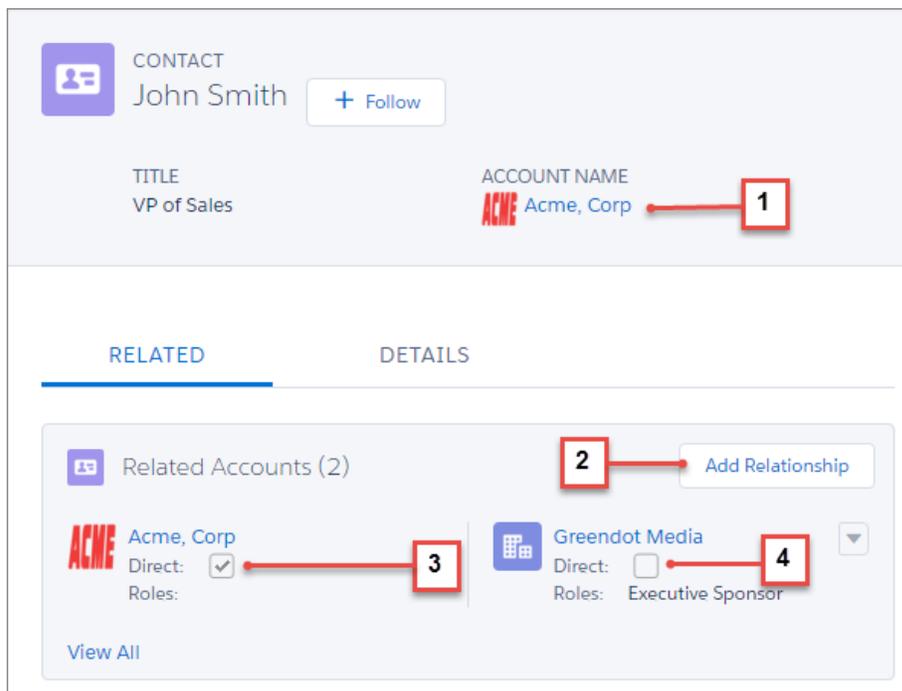
Contactos en múltiples cuentas permite a los representantes asociar un único contacto con múltiples cuentas. Cada contacto tiene que estar asociado con una cuenta principal (la cuenta que aparece en Nombre de cuenta). Y ahora, sus representantes pueden asociar más cuentas con cada contacto. La cuenta principal representa una relación *directa*; el resto de las cuentas asociadas con un contacto representan relaciones *indirectas*.

Contactos en múltiples cuentas presenta dos nuevas listas relacionadas para ayudar a sus representantes a realizar seguimientos y gestionar relaciones de cuenta-contacto. En registros de contactos, la lista relacionada Cuentas relacionadas incluye la cuenta relacionada directamente y las cuentas relacionadas de forma indirecta. En registros de cuentas, la lista relacionada Contactos relacionados incluye los contactos directos e indirectos. Los representantes pueden agregar y modificar relaciones desde estas listas relacionadas.

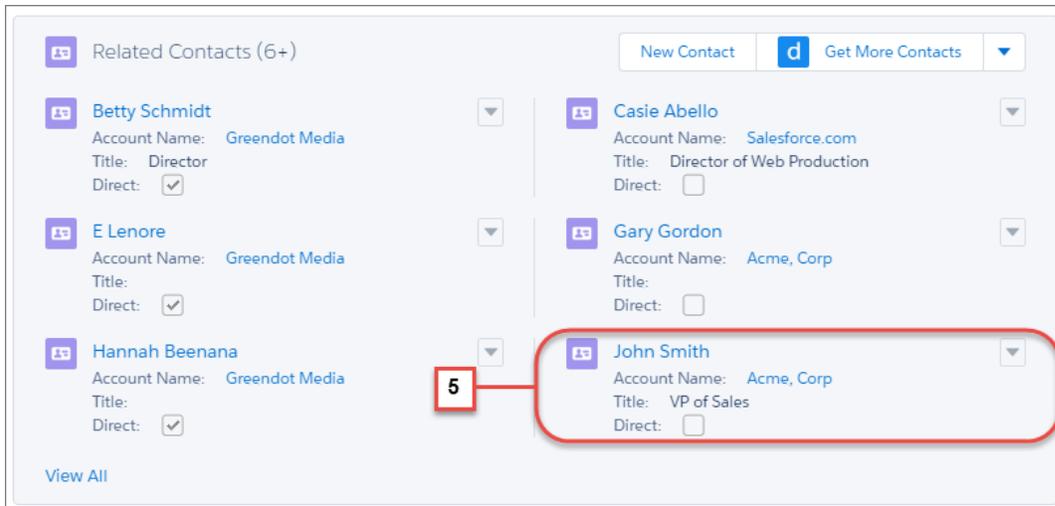
EDICIONES

Disponible en: **Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

Ejemplo: John Smith es un vicepresidente de Acme Corporations, y Acme es la cuenta en su registro de contacto (1). Pero John también participa con la organización sin fines de lucro Greendot Media. Al agregar Greendot Media como cuenta relacionada en el registro de contacto de John (2), los representantes pueden realizar un seguimiento de esta otra relación. John Smith se considera un contacto directo de Acme porque Acme es la cuenta en su registro de contacto (3). Y se le considera un contacto indirecto de Greendot Media y cualquier otra cuenta con la que se le relacione (4).



John también aparece como contacto relacionado en el registro de cuenta de Greendot Media y en cualquier otra cuenta con la que esté relacionado de forma indirecta (5).



CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Crear tipos de reportes personalizados para relaciones de contactos de cuentas \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Permitir a los usuarios relacionar un contacto con múltiples cuentas

Active Contactos en múltiples cuentas, modifique formatos de página y personalice sus listas relacionadas de modo que sus representantes de ventas puedan realizar fácilmente seguimientos de relaciones entre personas y el negocio con el que trabajan.

Si desactiva Contactos en múltiples cuentas, tenga en cuenta que al hacerlo se eliminan todas las relaciones cuenta-contacto indirectas. Las asociaciones entre un contacto y su cuenta principal se mantienen.

1. Desde Configuración, ingrese *Configuración de cuentas* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de cuentas**.
2. Seleccione **Permitir a usuarios relacionar un contacto con múltiples cuentas**.
3. Agregue la lista relacionada Contactos relacionados a los formatos de página de cuentas que utilicen sus representantes.

Debido a que la lista relacionada Contactos relacionados incluye todos los contactos indirectos, puede eliminar la lista relacionada Contactos de sus formatos de página de cuentas.

Sugerencia: Vea con facilidad quién es un contacto directo para la cuenta cuando agregue el campo *Directo* a la lista relacionada Contactos relacionados.

4. Agregue la lista relacionada Cuentas relacionadas a los formatos de página de contactos que utilicen sus representantes.

PERMISOS DE USUARIO

Para activar Contactos en múltiples cuentas:

- "Personalizar aplicación"

Para ver formatos de página:

- "Ver parámetros"

Para modificar formatos de página:

- "Personalizar aplicación"

 **Sugerencia:** Vea con facilidad qué cuenta es la cuenta principal de un contacto cuando agregue el campo `Directo` a la lista relacionada Cuentas relacionadas.

5. Decida si desea evitar que se acumulen actividades de forma automática a la cuenta principal de un contacto. En caso afirmativo, desde Configuración, vaya a la página Configuración de actividades y anule la selección de **Acumular actividades en la cuenta principal de un contacto**.
6. Si desea mirar las relaciones entre contactos y cuentas, cree tipos de reportes personalizados.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Consideraciones para cambiar cómo se acumulan las actividades en las cuentas \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Oportunidades: Realice un seguimiento y gestione sus negociaciones

Configure equipos de oportunidades directamente en Lightning Experience, y vea noticias y otras perspectivas en oportunidades.

EN ESTA SECCIÓN:

[Crear equipos para vender más con equipos de oportunidades en Lightning Experience](#)

Sus representantes pueden mejorar la eficiencia de los equipos de ventas agregando equipos de oportunidades a sus oportunidades. Las funciones del equipo muestran quién es quién en el equipo y ayudan al equipo a coordinarse para vender más. El propietario de la oportunidad puede otorgar a los miembros del equipo de oportunidades en equipo de oportunidades un acceso especial a registros relacionados con la oportunidad. Anteriormente, tuvo que volver a cambiar a Salesforce Classic para activar equipos de oportunidades o configurar funciones del equipo. Ahora, puede acceder a configuraciones para equipos de oportunidades sin salir de Lightning Experience.

[Agregar equipos de oportunidades predeterminados en Lightning Experience](#)

Sus representantes pueden agregar un equipo de oportunidades predeterminado a oportunidades con el clic de un solo botón sin salir de Lightning Experience. El propietario de la oportunidad o alguien por encima del propietario en la jerarquía agrega el equipo de oportunidades predeterminado del propietario de la oportunidad haciendo clic en **Agregar equipo predeterminado** en la lista relacionada del equipo de oportunidades en Lightning Experience, Salesforce Classic o la aplicación móvil Salesforce1.

[Ver noticias actualizadas en Oportunidades con Perspectivas](#)

Ofrezca a sus representantes un acceso instantáneo a las últimas noticias directamente desde sus oportunidades. Esta función está disponible en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce1.

Crear equipos para vender más con equipos de oportunidades en Lightning Experience

Sus representantes pueden mejorar la eficiencia de los equipos de ventas agregando equipos de oportunidades a sus oportunidades. Las funciones del equipo muestran quién es quién en el equipo y ayudan al equipo a coordinarse para vender más. El propietario de la oportunidad puede otorgar a los miembros del equipo de oportunidades un acceso especial a registros relacionados con la oportunidad. Anteriormente, tuvo que volver a cambiar a Salesforce Classic para activar equipos de oportunidades o configurar funciones del equipo. Ahora, puede acceder a configuraciones para equipos de oportunidades sin salir de Lightning Experience.

Un miembro de equipo se agrega a una oportunidad con una función específica, y es posible ajustar el nivel de acceso del miembro a la oportunidad y a sus registros relacionados. Por ejemplo, el propietario de la oportunidad puede incluir a un ingeniero de ventas que trabaja en la oportunidad, y otorgar acceso al ingeniero de ventas para actualizar la información de la oportunidad. Modifique la lista de funciones disponibles en Configuración.

TEAM MEMBER	MEMBER ROLE	TITLE
Ian Schoen	Sales Engineer	Sales Representative I
Erin Tidwell	Sales Rep	Sales Lead
George Hart	Sales Manager	Associate Manager

PERMISOS DE USUARIO

Para activar los equipos de oportunidades:

- "Personalizar aplicación"

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

[Ayuda de Salesforce: Gestión de equipos de oportunidades \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

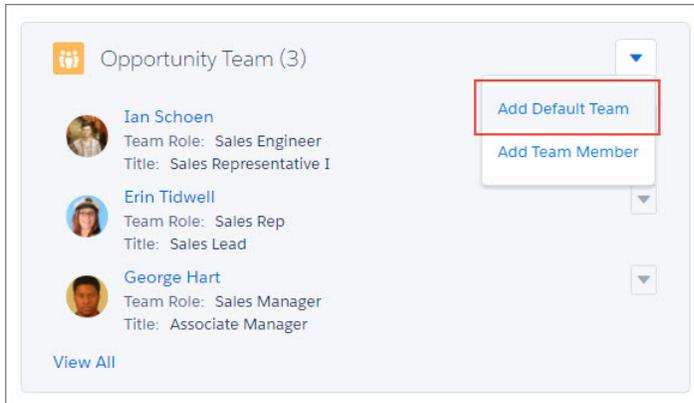
Agregar equipos de oportunidades predeterminados en Lightning Experience

Sus representantes pueden agregar un equipo de oportunidades predeterminado a oportunidades con el clic de un solo botón sin salir de Lightning Experience. El propietario de la oportunidad o alguien por encima del propietario en la jerarquía agrega el equipo de oportunidades predeterminado del propietario de la oportunidad haciendo clic en **Agregar equipo predeterminado** en la lista relacionada del equipo de oportunidades en Lightning Experience, Salesforce Classic o la aplicación móvil Salesforce1.

Cada usuario define su propio equipo de oportunidades predeterminado en su configuración personal.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

[Ayuda de Salesforce: Directrices para configurar y agregar un equipo de oportunidades predeterminado \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Ver noticias actualizadas en Oportunidades con Perspectivas

Ofrezca a sus representantes un acceso instantáneo a las últimas noticias directamente desde sus oportunidades. Esta función está disponible en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce1.

Las perspectivas son artículos de noticias relevantes y actualizados y publicaciones de Twitter que ayudan a mantener informados a sus representantes de ventas sobre las compañías que les son más importantes. Las perspectivas en oportunidades se basan en las cuentas que están asociadas con la oportunidad y se seleccionan empleando el mismo criterio que para seleccionar perspectivas para cuentas.

Para activar las perspectivas en oportunidades, active Perspectivas de cuenta desde la página Configuración de cuenta.

PERMISOS DE USUARIO

Para activar Perspectivas de cuenta en oportunidades:

- “Personalizar aplicación”

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

[Buscar todas las noticias con un solo clic con la aplicación Noticias](#)

[Ayuda de Salesforce: Perspectivas de cuentas \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Cuentas: Almacenar información sobre las personas y negocios con los que trabaja

Los equipos de cuentas están ahora disponibles en Lightning Experience. Además, sus cuentas acaban de volverse mucho más inteligentes gracias al relleno automático y a los logotipos. Y la llegada de la aplicación Noticias significa que puede encontrar todas las perspectivas de cuentas en un lugar fácil de localizar.

EN ESTA SECCIÓN:

[Crear equipos para trabajar en cuentas en Lightning Experience](#)

Sus representantes de ventas pueden coordinarse y simplificar el acceso de un equipo de ventas a cuentas configurando un equipo de cuentas en Lightning Experience. Los miembros del equipo de cuentas tienen mayor acceso a la cuenta y sus registros relacionados. Anteriormente, los equipos de cuentas solo estaban disponibles en Salesforce Classic. Esta función está disponible únicamente en Salesforce Lightning Experience.

[Crear nuevas cuentas en Lightning rápidamente con Relleno automático de cuentas](#)

La creación de nuevas cuentas es ahora más rápida que nunca. Cuando los representantes empiezan a escribir una compañía en el campo `Nombre de cuenta`, ofreceremos sugerencias. Menos tiempo ingresando datos, ¿cómo no le va a gustar? Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Visualizar su negocio como nunca antes con logotipos de cuenta \(Beta\)](#)

Dicen que una imagen vale más que mil palabras, pero solo hay una palabra para describir el hecho de que los logotipos de compañías se muestran ahora en registros de cuentas, ¡Genial! Esta función está disponible en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce1.

[Buscar todas las noticias con un solo clic con la aplicación Noticias](#)

La aplicación Noticias es un lugar único donde sus usuarios pueden ponerse al día de los últimos acontecimientos relacionados con las compañías e industrias de su interés. Esta función está disponible en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce1.

Crear equipos para trabajar en cuentas en Lightning Experience

Sus representantes de ventas pueden coordinarse y simplificar el acceso de un equipo de ventas a cuentas configurando un equipo de cuentas en Lightning Experience. Los miembros del equipo de cuentas tienen mayor acceso a la cuenta y sus registros relacionados. Anteriormente, los equipos de cuentas solo estaban disponibles en Salesforce Classic. Esta función está disponible únicamente en Salesforce Lightning Experience.

Se agrega un miembro de equipo a una cuenta con una función específica. Puede ajustarse el nivel de acceso del miembro a la cuenta y a sus registros relacionados. Por ejemplo, el propietario de la cuenta puede incluir a un representante de ventas que trabaja con frecuencia en la cuenta, y otorgar acceso al representante para actualizar la información de la cuenta. Modifique la lista de funciones disponibles en Configuración.

PERMISOS DE USUARIO

Para activar equipos de cuentas:

- "Personalizar aplicación"

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

TEAM MEMBER ↓	TEAM ROLE	TITLE
Victoria Lyon	Executive Sponsor	Senior Manager
Jeffrey Su	Account Manager	Sales Representative II
Ian Schoen	Sales Rep	Sales Representative I

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

[Ayuda de Salesforce: Gestión de equipos de cuentas \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Crear nuevas cuentas en Lightning rápidamente con Relleno automático de cuentas

La creación de nuevas cuentas es ahora más rápida que nunca. Cuando los representantes empiezan a escribir una compañía en el campo **Nombre de cuenta**, ofreceremos sugerencias. Menos tiempo ingresando datos, ¿cómo no le va a gustar? Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

¡Pero aún hay más! Cuando un representante selecciona una compañía de la lista, rellenamos automáticamente varios campos más con datos, cuando sea posible: Sitio web, Teléfono y Dirección de facturación (ubicación de sede). Las sugerencias incluyen compañías con sede en Estados Unidos.

PERMISOS DE USUARIO

Para activar Relleno automático de cuenta:

- "Personalizar aplicación"

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

The screenshot shows the 'Create Account' form with the following details:

- Account Owner:** Madison Rigsby
- Account Name:** Salesforce.com (with a dropdown menu open showing suggestions: Salesforce.com, Salvation Army, Sally Beauty Supply, Salvation Army Svc Ctr, Sales)
- Parent Account:** Search Accounts
- Billing Address:** 1 Market St, San Francisco, California, 94105-1402, United States
- Phone:** 1-415-901-7000
- Website:** http://salesforce.com

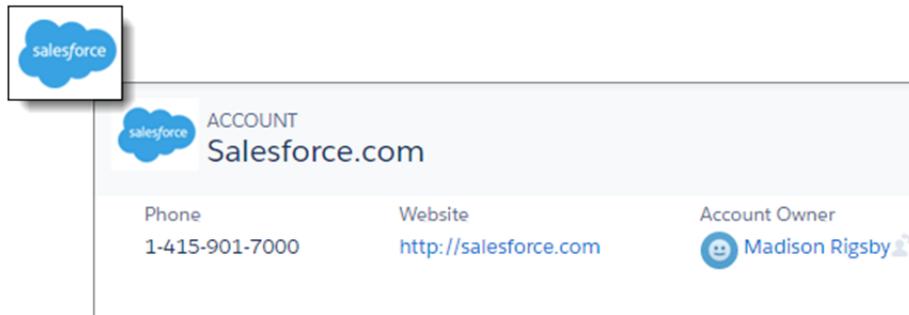
Active el relleno automático desde la página Configuración de cuenta. Mientras esté en ello, [active los logotipos de cuenta](#) también, de modo que sus representantes vean logotipos de compañías con las sugerencias.

Visualizar su negocio como nunca antes con logotipos de cuenta (Beta)

Dicen que una imagen vale más que mil palabras, pero solo hay una palabra para describir el hecho de que los logotipos de compañías se muestran ahora en registros de cuentas, ¡Genial! Esta función está disponible en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce1.

 **Nota:** Esta versión contiene una versión beta de Logotipos de cuenta con calidad suficiente para su producción, pero que tiene limitaciones conocidas.

Desde Configuración de cuenta, seleccione la opción para permitir logotipos. ¡Voilà! Los logotipos se muestran automáticamente cuando están disponibles en cuentas con sede en Estados Unidos. Si utiliza Cuentas sociales, los logotipos que los representantes agregaron manualmente desde redes sociales podrán sustituirse por un logotipo más moderno y actualizado.



Bonificación: Si activó el [relleno automático de cuentas](#), los representantes verán logotipos con la lista de compañías sugeridas.

Si no está completamente satisfecho con un logotipo por alguna razón, haga contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce para eliminar el logotipo de la cuenta.

Buscar todas las noticias con un solo clic con la aplicación Noticias

La aplicación Noticias es un lugar único donde sus usuarios pueden ponerse al día de los últimos acontecimientos relacionados con las compañías e industrias de su interés. Esta función está disponible en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce1.

Las perspectivas que se muestran en la aplicación Noticias se seleccionan en base a las cuentas y oportunidades vistas recientemente, así como en base a tareas y eventos para esas cuentas, que son los mismos criterios empleados para seleccionar perspectivas para la página de inicio de Lightning. No obstante, a diferencia de la página de inicio, la aplicación Noticias es todo noticias todo el tiempo.

A medida que navegue a otros registros, es posible que queden disponibles más perspectivas. Haga clic en **Ver todas las noticias** para obtener las más recientes.

PERMISOS DE USUARIO

Para activar Logotipos de cuenta:

- “Personalizar aplicación”

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

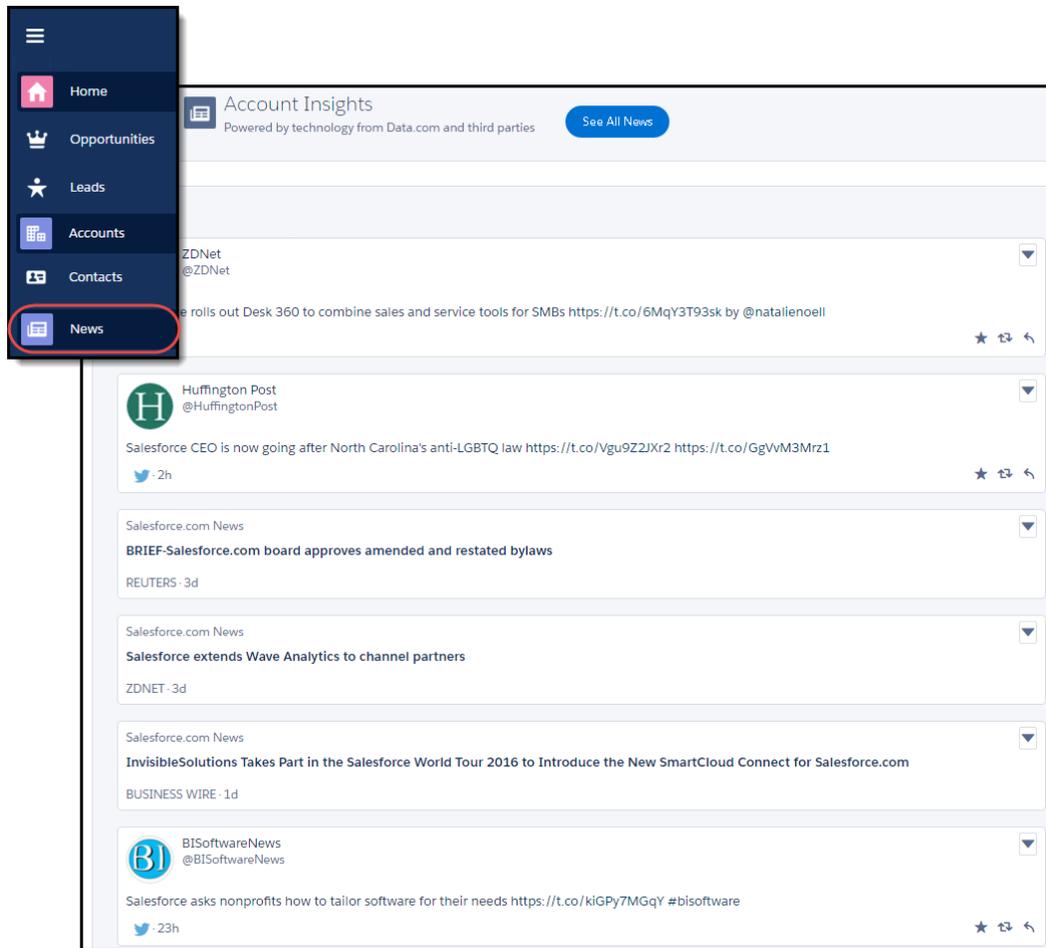
PERMISOS DE USUARIO

Para activar Perspectivas de cuenta

- “Personalizar aplicación”

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



Si no ve la aplicación Noticias, vaya a la página Configuración de cuenta en Configuración para activar Perspectivas de cuenta.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ver noticias actualizadas en Oportunidades con Perspectivas](#)

[Ayuda de Salesforce: Perspectivas de cuentas \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Productos de oportunidades: Buscar productos con facilidad en Lightning Experience

Sus representantes de ventas pueden agregar productos a sus oportunidades con mayor rapidez con sugerencias de productos más utilizados recientemente y búsqueda de relleno automático. Las mejoras en búsqueda de productos estarán disponibles dos semanas después del lanzamiento. Esta función está disponible únicamente en Salesforce Lightning Experience.

Ahora cuando los representantes de ventas seleccionan **Agregar producto** en la lista relacionada Productos, ven una lista de hasta cinco productos en la lista de precios actual en la que hayan agregado recientemente a otras oportunidades. Esto supone un ahorro de tiempo real para cualquiera que trabaje frecuentemente con el mismo conjunto reducido de productos.

Si los productos utilizados recientemente no son los que desean, los representantes pueden ingresar un nombre de producto y ver los resultados de la búsqueda de forma instantánea.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

Tenga en cuenta que los productos que aparecen en la oportunidad pueden ordenarse por cualquier campo con la excepción de Precio de lista o Nombre de producto.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Funciones de productividad: Ayude a los representantes a realizar más tareas con Lightning Experience

Permita que sus representantes empleen su tiempo de forma inteligente en las cosas que hacen que sus negociaciones avancen. Cree páginas de inicio personalizadas para perfiles diferentes, utilice más funciones de email y cree calendarios para objetos estándar o personalizados para ayudar a sus representantes a mantenerse centrados en elementos que cierran contratos con mayor rapidez.

EN ESTA SECCIÓN:

[Inicio: Personalizar Inicio para diferentes perfiles de usuario \(Disponible de forma general\)](#)

¡Lo pidió y se lo dimos! Utilice Lightning App Builder para crear páginas de inicio personalizadas que aparecen para diferentes perfiles en su organización. Muestre y organice componentes útiles y asigne diferentes páginas a diferentes tipos de usuarios. Incluso puede crear y modificar páginas para prospectos, contactos y otros tipos de registros. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Email: Email mejorado, Enviar email a través de cuentas externas](#)

Email mejorado promueve el email a un objeto estándar, de modo que sus usuarios pueden ver mensajes de emails en una interfaz estándar. Los usuarios ahora pueden relacionar mensajes de email con sus registros de contactos, prospectos, cuentas, oportunidades, casos, campañas y cuentas personales. ¿Envía su compañía principalmente el email empleando Gmail u Office 365? Active Enviar a través de Gmail o Enviar a través de Office 365 y permita a sus usuarios suscribirse conectando sus propias cuentas. ¡Disfrútelo!

[Notas: Compartir notas con usuarios y grupos y agregar significado con texto enriquecido](#)

Sus usuarios ahora pueden compartir sus notas con colegas de trabajo y agregar significado con texto enriquecido. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Actividades: Manténgase a la velocidad del negocio en Lightning Experience](#)

Una forma de crear calendarios basados en objetos de Salesforce ayuda a sus usuarios a mantenerse a estar siempre al tanto de las fechas importantes. Las mejoras en la cronología de actividades y la lista de tareas hacen que los representantes de ventas sean más efectivos.

[Vistas de lista: Identificar datos relevantes con mejoras de vista de lista para Lightning Experience](#)

Al agregar una lógica de filtro, la vista de lista mejorada muestra, controla y completa automáticamente la búsqueda en Lightning Experience, los profesionales de servicio y ventas pueden aprovechar potentes formas para concentrarse en datos relevantes.

Inicio: Personalizar Inicio para diferentes perfiles de usuario (Disponible de forma general)

¡Lo pidió y se lo dimos! Utilice Lightning App Builder para crear páginas de inicio personalizadas que aparecen para diferentes perfiles en su organización. Muestre y organice componentes útiles y asigne diferentes páginas a diferentes tipos de usuarios. Incluso puede crear y modificar páginas para prospectos, contactos y otros tipos de registros. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Crear y modificar páginas de inicio de Lightning Experience](#)

Maximice la relevancia de la página de inicio para diversos tipos de usuarios. ¿No necesita el gráfico de desempeño o Negociaciones más importantes para sus representantes de ventas? Entonces asígneles una página de inicio diferente que muestre nuevos casos y puntos de interés principales. Personalice la página de inicio predeterminada y asigne páginas personalizadas para diferentes perfiles. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Establecer una nueva página de inicio predeterminada](#)

Establezca una nueva página de inicio predeterminada para aflorar la información que es más relevante para sus usuarios. Todos los usuarios ven la página de inicio predeterminada a no ser que tengan perfiles que estén asignados a otra página de inicio. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Asignar páginas de inicio predeterminadas a perfiles específicos](#)

¿Tiene varios tipos de usuarios que necesitan acceso a cosas diferentes en sus respectivas páginas de inicio? ¡Por supuesto que sí! Asigne páginas a diferentes perfiles para dar acceso a sus usuarios a una página de inicio perfecta para sus funciones. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning App Builder](#)

[Funciones de Lightning Experience en esta versión](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Crear y modificar páginas de inicio de Lightning Experience

Maximice la relevancia de la página de inicio para diversos tipos de usuarios. ¿No necesita el gráfico de desempeño o Negociaciones más importantes para sus representantes de ventas? Entonces asígneles una página de inicio diferente que muestre nuevos casos y puntos de interés principales. Personalice la página de inicio predeterminada y asigne páginas personalizadas para diferentes perfiles. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

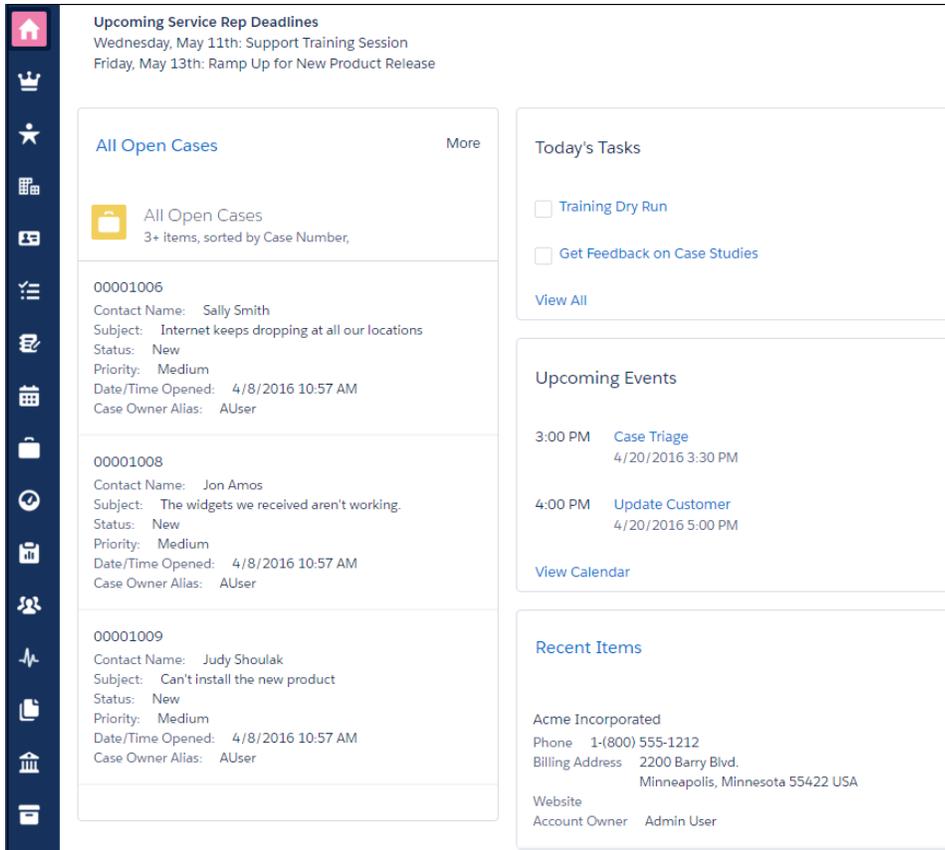
PERMISOS DE USUARIO

Para crear y guardar páginas Lightning en Lightning App Builder.

- "Personalizar aplicación"

Para ver páginas Lightning en Lightning App Builder.

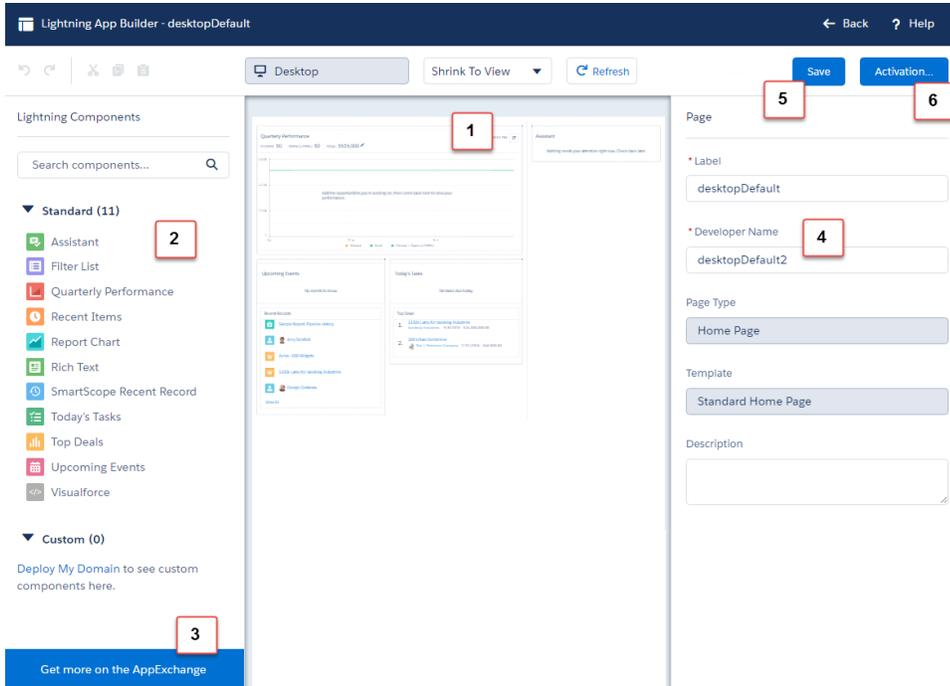
- "Ver parámetros"



Cree y modifique nuevas páginas de inicio con Lightning App Builder. En Configuración, ingrese *Lightning App Builder* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Lightning App Builder**. Haga clic en **Nuevo** para crear una página de inicio Lightning o modificar una página existente.

Ahora puede acceder al Lightning App Builder directamente desde la página de inicio. Haga clic en  y seleccione **Modificar página** para crear una copia de la página de inicio actual o modificarla.

Arrastre y suelte componentes relevantes en el lienzo de trabajo (1). Hay componentes estándar disponibles en el panel Componentes Lightning (2), y podrá encontrar muchos componentes personalizados en AppExchange (3), si fuesen necesarios. Cambie las propiedades de componentes y páginas desde el panel derecho (4). Guarde sus cambios cuando termine (5), y haga clic en **Activación** (6) para distribuir sus cambios a sus usuarios.



Para obtener más información, consulte [Lightning App Builder](#).

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Establecer una nueva página de inicio predeterminada

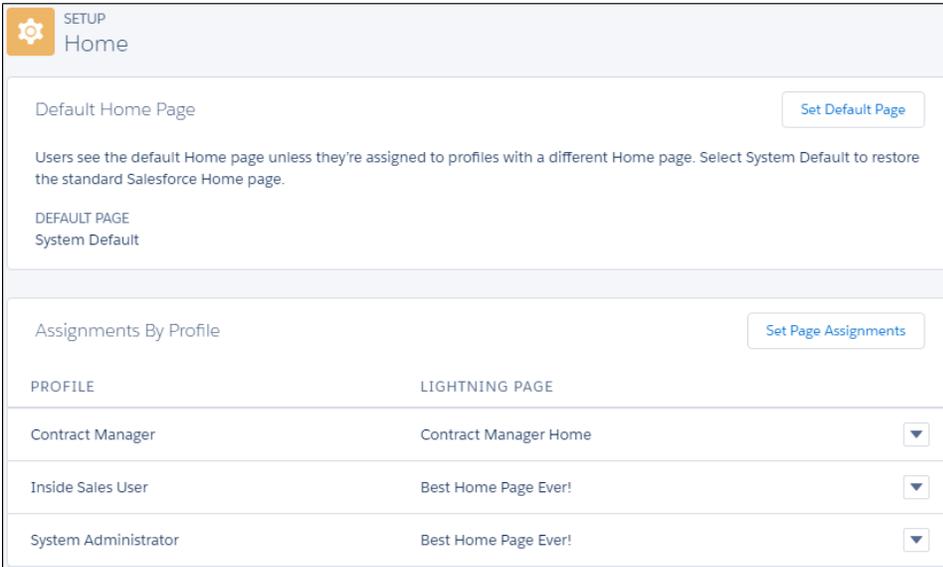
Establezca una nueva página de inicio predeterminada para aflorar la información que es más relevante para sus usuarios. Todos los usuarios ven la página de inicio predeterminada a no ser que tengan perfiles que estén asignados a otra página de inicio. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

Puede establecer la página de inicio predeterminada en dos lugares.

- **Lightning App Builder:** En Configuración, ingrese *Lightning App Builder* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Lightning App Builder**.
Después de guardar una página, haga clic en **Activar** desde el cuadro de diálogo Página guardada, o haga clic en **Activación** más adelante.
- **Inicio en Configuración:** En Configuración, ingrese *Inicio* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Inicio**.

PERMISOS DE USUARIO

- Para crear y guardar páginas Lightning en Lightning App Builder.
- “Personalizar aplicación”
- Para ver páginas Lightning en Lightning App Builder.
- “Ver parámetros”



Haga clic en **Establecer página predeterminada** y seleccione una página. Seleccione Predeterminado del sistema para restaurar la página de inicio estándar.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Asignar páginas de inicio predeterminadas a perfiles específicos

¿Tiene varios tipos de usuarios que necesitan acceso a cosas diferentes en sus respectivas páginas de inicio? ¡Por supuesto que sí! Asigne páginas a diferentes perfiles para dar acceso a sus usuarios a una página de inicio perfecta para sus funciones. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

Puede establecer asignaciones de página por perfil en dos lugares. Puede utilizar Lightning App Builder para asignar perfiles a una única página de inicio, pero Inicio en Configuración ofrece más control sobre las asignaciones de páginas.

- Lightning App Builder: En Configuración, ingrese *Lightning App Builder* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Lightning App Builder**. Tras guardar una página, haga clic en **Activar** desde el cuadro de diálogo Página guardada, o haga clic en **Activación** y seleccione **Asigne esta página de inicio a perfiles específicos**.
- Inicio en Configuración: En Configuración, ingrese *Inicio* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Inicio**. A continuación, haga clic en **Establecer asignaciones de página**. También puede hacer clic en junto a un perfil y seleccionar **Cambiar asignación**.

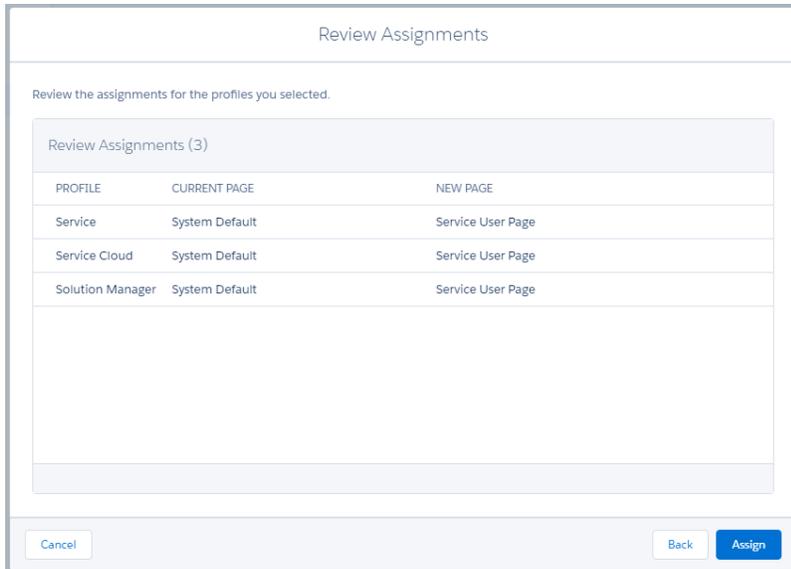
PERMISOS DE USUARIO

Para crear y guardar páginas Lightning en Lightning App Builder.

- "Personalizar aplicación"

Para ver páginas Lightning en Lightning App Builder.

- "Ver parámetros"



CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Email: Email mejorado, Enviar email a través de cuentas externas

Email mejorado promociona el email a un objeto estándar, de modo que sus usuarios pueden ver mensajes de emails en una interfaz estándar. Los usuarios ahora pueden relacionar mensajes de email con sus registros de contactos, prospectos, cuentas, oportunidades, casos, campañas y cuentas personales. ¿Envía su compañía principalmente el email empleando Gmail u Office 365? Active Enviar a través de Gmail o Enviar a través de Office 365 y permita a sus usuarios suscribirse conectando sus propias cuentas. ¡Disfrútelo!

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Enviar emails a través de cuentas de Gmail u Office 365](#)

Simplifique la correspondencia por email permitiendo a sus representantes de ventas enviar sus emails de Salesforce a través de sus cuentas de Gmail u Office 365. Como los mensajes llegan a través de Gmail u Office 365, verá un índice de apertura y una capacidad de entrega mejorados. Sus usuarios también pueden ver los emails que enviaron en sus carpetas Elementos enviados de Gmail u Office 365. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Email mejorado: Utilizar el email para impulsar los procesos de negocio y ver mensajes de email de manera más intuitiva](#)

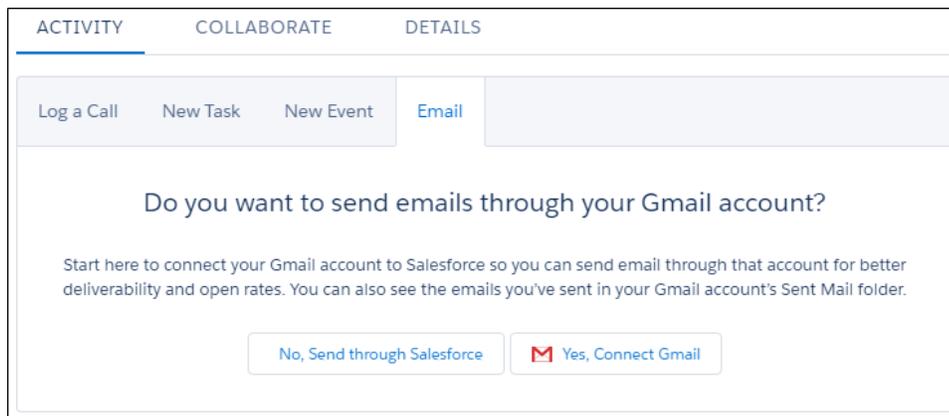
Ahora sus usuarios pueden ver mensajes de email del modo al que están acostumbrados en aplicaciones de email estándar. Los usuarios también pueden relacionar mensajes de email con contactos, prospectos, cuentas, oportunidades, casos, campañas y cuentas personales. Su lógica de negocio personalizada puede ahora incorporar también mensajes de email. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Enviar emails a través de cuentas de Gmail u Office 365

Simplifique la correspondencia por email permitiendo a sus representantes de ventas enviar sus emails de Salesforce a través de sus cuentas de Gmail u Office 365. Como los mensajes llegan a través de Gmail u Office 365, verá un índice de apertura y una capacidad de entrega mejorados. Sus usuarios también pueden ver los emails que enviaron en sus carpetas Elementos enviados de Gmail u Office 365. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



Para activar esta función, desde Configuración, ingrese *Enviar a través de servicios de email externos* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Enviar a través de servicios de email externos**. Puede permitir a su organización el envío a través de Office 365 o Gmail; no puede seleccionar ambas.

Esta función está activada para todos los usuarios con el perfil de usuario estándar o con el permiso de usuario "Enviar a través de servicios de email externos". Los representantes pueden enviar a través de servicios de externos en el Redactor de email de Lightning Experience empleando el estándar de la industria OAuth. Las credenciales de usuario no se almacenan en Salesforce.

Los usuarios pueden gestionar su configuración de email externo desde **Configuración de mi email** en su configuración personal. La página **Configuración de mi email** ofrece a los usuarios la opción de enviar a través de su cuenta externa, y personalizar el nombre y la firma que aparece en los mensajes de email salientes.

Los mensajes de email enviados a través de flujos de trabajo y desencadenadores aún se envían a través de Salesforce. Tampoco se admite la gestión de devoluciones cuando el envío se realiza a través de cuentas de email externas.

Si envía email desde Office 365 o Gmail, el protocolo Transport Layer Security (TLS) se gestiona a través del servicio de email externo y no a través de la configuración de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Email mejorado: Utilizar el email para impulsar los procesos de negocio y ver mensajes de email de manera más intuitiva

Ahora sus usuarios pueden ver mensajes de email del modo al que están acostumbrados en aplicaciones de email estándar. Los usuarios también pueden relacionar mensajes de email con contactos, prospectos, cuentas, oportunidades, casos, campañas y cuentas personales. Su lógica de negocio personalizada puede ahora incorporar también mensajes de email. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[La página de detalles muestra los emails del modo que esperan los usuarios](#)

Los emails enviados desde el redactor de email de Lightning Experience se convierten automáticamente en registros de Email en vez de registros de Tarea. La nueva página de detalles Email muestra los emails como los ve en aplicaciones tradicionales como Microsoft® Outlook® y Gmail. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Utilizar Email mejorado para dirigir procesos de negocio](#)

Permita a los usuarios relacionar emails con múltiples contactos, prospectos y usuarios y una sola oportunidad, campaña, caso, cuenta o cuenta personal. Con Email mejorado, el email se convierte en un objeto estándar de Salesforce. Cree lógica de negocio basada en email utilizando campos personalizados, flujos de trabajo, desencadenadores y formatos de página con el objeto Email. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

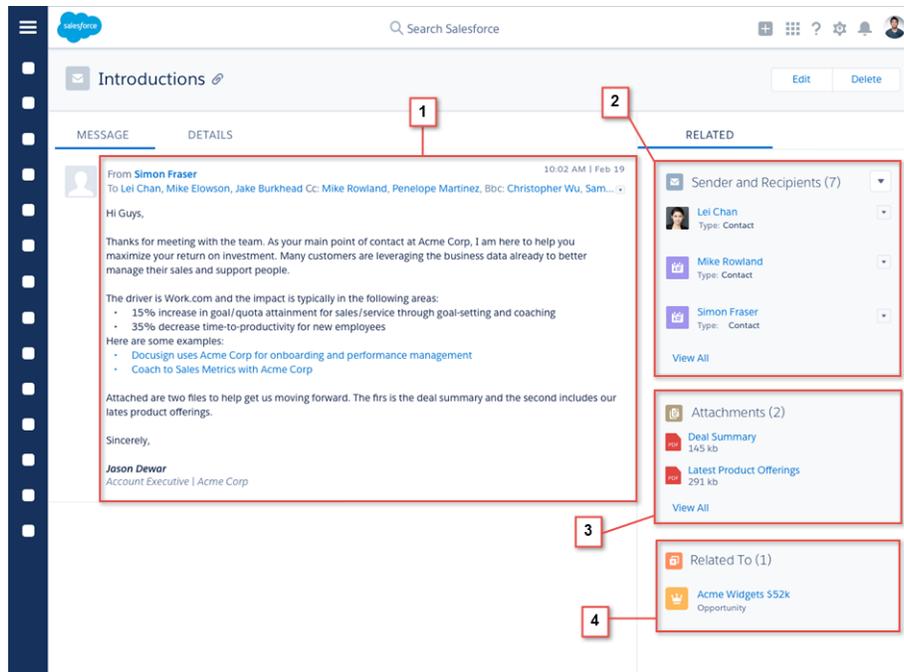
[Email mejorado activado de forma predeterminada](#)

Email mejorado está activado de forma predeterminada para muchas compañías, excepto los negocios que utilizan Email para registro de casos. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

La página de detalles muestra los emails del modo que esperan los usuarios

Los emails enviados desde el redactor de email de Lightning Experience se convierten automáticamente en registros de Email en vez de registros de Tarea. La nueva página de detalles Email muestra los emails como los ve en aplicaciones tradicionales como Microsoft® Outlook® y Gmail. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

La página de detalle muestra el mensaje de email (1), con todos los campos personalizados que agregue. La página también incluye listas relacionadas para el remitente y los destinatarios (2), datos adjuntos (3), y la oportunidad, campaña, caso, cuenta o cuenta personal relacionado (4).



CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Utilizar Email mejorado para dirigir procesos de negocio

Permita a los usuarios relacionar emails con múltiples contactos, prospectos y usuarios y una sola oportunidad, campaña, caso, cuenta o cuenta personal. Con Email mejorado, el email se convierte en un objeto estándar de Salesforce. Cree lógica de negocio basada en email utilizando campos personalizados, flujos de trabajo, desencadenadores y formatos de página con el objeto Email. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

El uso del email con funciones de plataforma tiene estas limitaciones.

- No puede utilizar campos de divisa personalizados con el objeto Email.
- Los registros de Email solo pueden tener un tipo de registro.
- Las reglas de flujo de trabajo solo pueden utilizar los mensajes de email para actualizar campos en Casos.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Email mejorado activado de forma predeterminada

Email mejorado está activado de forma predeterminada para muchas compañías, excepto los negocios que utilizan Email para registro de casos. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

 **Nota:** Email mejorado no se activa automáticamente para compañías que utilizan Email para registro de casos. Si utiliza Email para registro de casos, puede utilizar campos personalizados, flujos de trabajo y desencadenadores con mensajes de email sin activar Email mejorado. Active Email mejorado para almacenar mensajes de email como registros de email en vez de tareas, lo que permite a los usuarios relacionar mensajes de email con objetos que no sean el objeto Caso. Pruebe Email mejorado concienzudamente en un entorno sandbox para garantizar que sus personalizaciones de Email para registro de casos funcionan como se espera.

Si utiliza lógica de negocio personalizada que incorpora email y tareas, vuelva a crear campos Tarea personalizados en el objeto EmailMessage. Migre desencadenadores de Tarea al objeto Email. Pruebe sus flujos de trabajo con Email mejorado en un entorno sandbox para garantizar que funcionan correctamente.

Si utiliza Email para registro de casos y ya está preparado para activar Email mejorado, siga estos pasos.

1. En Configuración, ingrese *Email mejorado* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Email mejorado**.
2. Haga clic en **Habilitar**.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

PERMISOS DE USUARIO

Para activar o desactivar Email mejorado:

- "Personalizar aplicación"

Notas: Compartir notas con usuarios y grupos y agregar significado con texto enriquecido

Sus usuarios ahora pueden compartir sus notas con colegas de trabajo y agregar significado con texto enriquecido. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

[Compartir notas con otros usuarios o grupos](#)

Los usuarios de ventas pueden ahora colaborar con mayor facilidad compartiendo notas con sus colegas o grupos de Chatter. Los destinatarios de una nota compartida pueden ver notas pero no modificarlas. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Los representantes pueden añadir significado a notas con texto enriquecido](#)

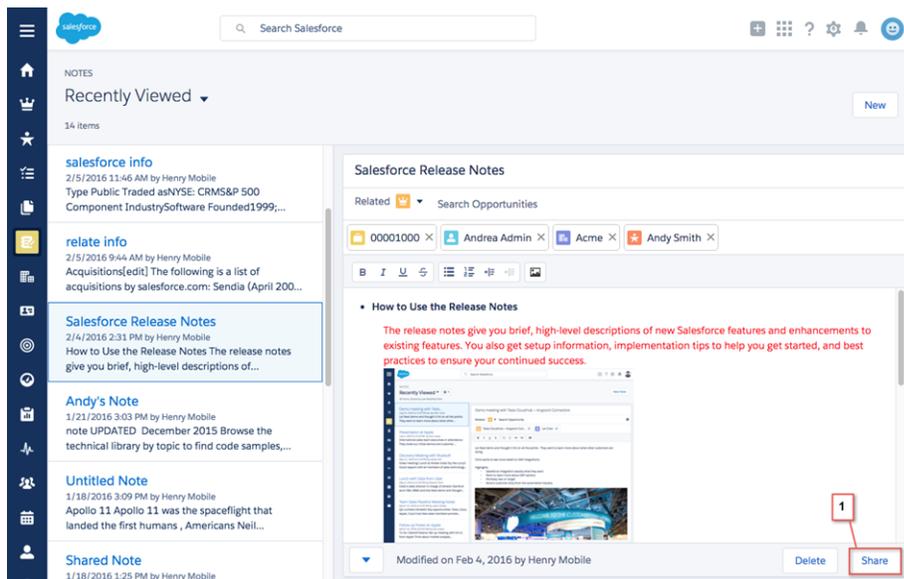
Sus representantes de ventas pueden ahora agregar texto con formato a notas utilizando las opciones de formato en la ventana del redactor o a través de la opción copiar y pegar. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

Compartir notas con otros usuarios o grupos

Los usuarios de ventas pueden ahora colaborar con mayor facilidad compartiendo notas con sus colegas o grupos de Chatter. Los destinatarios de una nota compartida pueden ver notas pero no modificarlas. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Los usuarios comparten las notas de este modo.

1. Abra una nota que desea compartir.
2. Haga clic en **Compartir** (1).

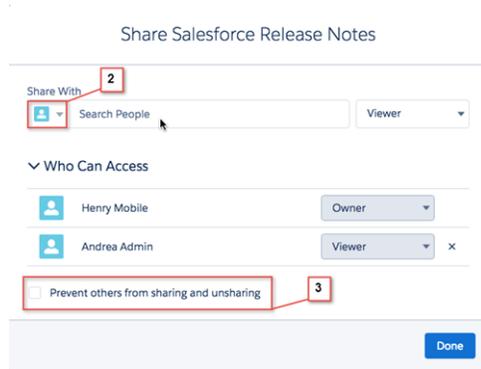


3. Seleccione si hay que compartir con un usuario o un grupo (2) e ingrese nombres.
4. Seleccione si se permite a los destinatarios compartir o dejar de compartir la nota (3).

EDICIONES

Notas está disponible en Lightning Experience en:
Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition

Notas está disponible en Salesforce Classic en:
Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition



5. Haga clic en **Compartir**.

Los usuarios con los que comparta reciben un mensaje de email con un vínculo a la nota compartida.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Los representantes pueden añadir significado a notas con texto enriquecido

Sus representantes de ventas pueden ahora agregar texto con formato a notas utilizando las opciones de formato en la ventana del redactor o a través de la opción copiar y pegar. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Actividades: Manténgase a la velocidad del negocio en Lightning Experience

Una forma de crear calendarios basados en objetos de Salesforce ayuda a sus usuarios a mantenerse al tanto de las fechas importantes. Las mejoras en la cronología de actividades y la lista de tareas hacen que los representantes de ventas sean más efectivos.

EN ESTA SECCIÓN:

[Crear un calendario desde cualquier cosa en Salesforce](#)

¿Usted y sus usuarios buscan una forma sencilla y visual de realizar un seguimiento a campañas en curso o futuras? ¿Casos de asistencia? ¿Eventos de minoristas? ¿Oportunidades por cierre? En segundos, cualquiera puede crear un calendario desde un objeto estándar o personalizado seleccionando un campo de fecha representando datos que desean seguir. El calendario muestra datos en ese campo como elementos de calendario. Los usuarios pueden personalizar la mayoría de los calendarios aplicando una vista de lista y pueden modificar y eliminar calendarios que crearon. Se aplican algunas consideraciones a la creación de calendarios. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Se ha retirado el calendario Mis oportunidades \(Beta\): Ahora puede crear sus propios calendarios](#)

Hemos retirado el calendario Mis oportunidades después de una exitosa versión beta. Puede volver a crearlo y visualizar fácilmente las fechas en otros objetos de Salesforce, utilizando una nueva función para la creación de calendarios, consulte [Crear un calendario desde cualquier cosa en Salesforce](#). Esta función estaba disponible en Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible para Lightning Experience en: **Personal Edition, Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition y Developer Edition**

[Su calendario muestra su zona horaria seleccionada](#)

Cuando sus representantes de ventas están desplazándose o entre viajes, un vistazo a sus calendarios les recuerda qué zona horaria está seleccionada en su configuración de Salesforce. (Los eventos reflejan su configuración regional y de zona horaria de Salesforce, no la configuración de zona horaria en su equipo o dispositivo.) La zona horaria se muestra en la Hora del meridiano de Greenwich. Esta función está disponible en Lightning Experience.

[Email parece Email en la cronología de actividad](#)

Hemos mejorado el modo en que aparecen los registros de email en la cronología de actividad; ahora tienen el aspecto que espera que tengan los emails. Campos como Desde, Para y Asunto son fáciles de examinar. Esta función está disponible en Lightning Experience.

[Utilizar la cronología de actividad para trabajar con mayor rapidez con su lista de tareas](#)

Ahora, los representantes de ventas pueden registrar llamadas y actualizar reuniones futuras y tareas con mayor rapidez, sin salir de la cronología de actividad. Un nuevo menú en los elementos de cronología contiene acciones para actualizar actividades. Esta función está disponible en Lightning Experience.

[En la lista Tarea, modificar tareas en línea](#)

Ahora, sus representantes de ventas pueden actualizar tareas rápidamente, sin cambiar entre páginas de lista y detalle. Esta función está disponible en Lightning Experience.

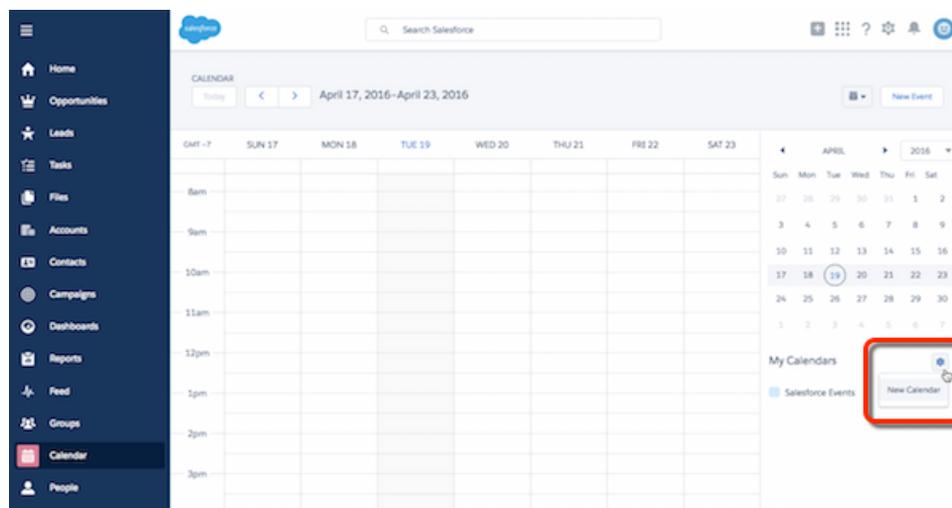
Crear un calendario desde cualquier cosa en Salesforce

¿Usted y sus usuarios buscan una forma sencilla y visual de realizar un seguimiento a campañas en curso o futuras? ¿Casos de asistencia? ¿Eventos de minoristas? ¿Oportunidades por cierre? En segundos, cualquiera puede crear un calendario desde un objeto estándar o personalizado seleccionando un campo de fecha representando datos que desean seguir. El calendario muestra datos en ese campo como elementos de calendario. Los usuarios pueden personalizar la mayoría de los calendarios aplicando una vista de lista y pueden modificar y eliminar calendarios que crearon. Se aplican algunas consideraciones a la creación de calendarios. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

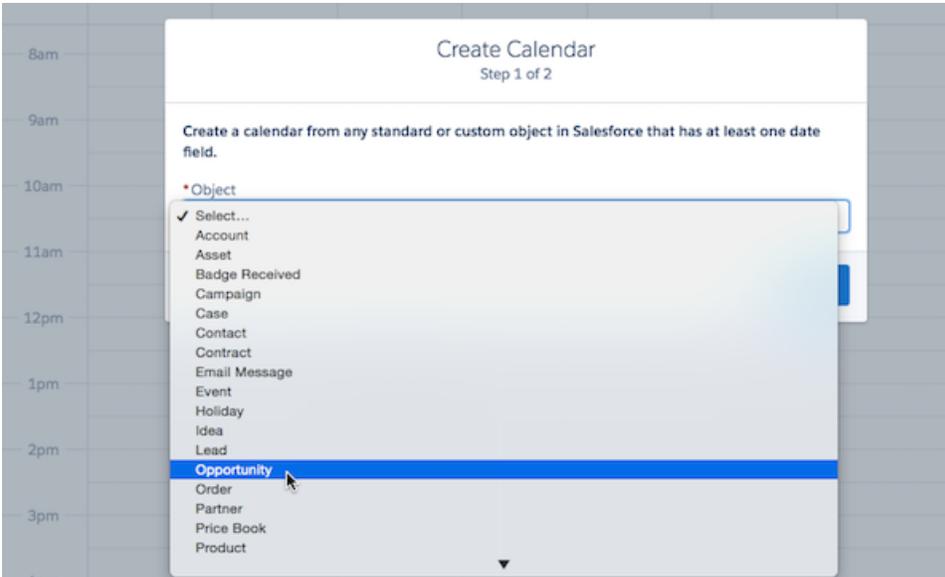
EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

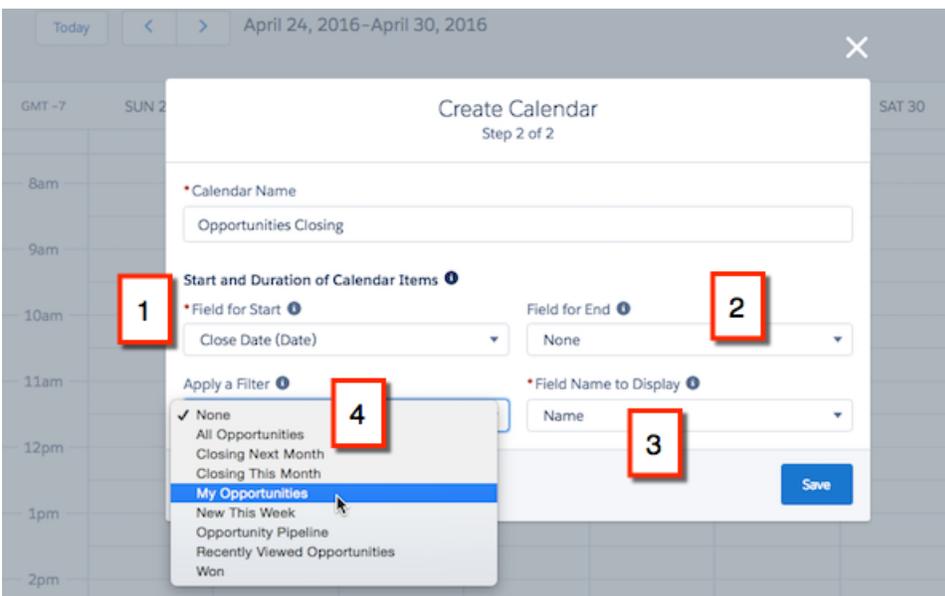
1. Empiece creando un calendario.



2. Seleccione un objeto sobre el que basar el calendario.



3. Seleccione los campos para determinar lo que visualiza el calendario (1, 2, 3).
Si lo desea, filtre los elementos de calendario seleccionando una vista de lista (4).



El calendario muestra elementos de forma diferente dependiendo de los campos de fecha que seleccione.

Campos de (Fecha)

Close Date (Date)

Los nombres de algunos campos de fecha incluyen (Fecha). Si selecciona un campo de (Fecha), el calendario muestra elementos en la parte superior (como elementos de todo el día).

Campos de (Fecha/hora)

Last Modified Date (Date/Time)

Los nombres de otros campos de fecha incluyen (Fecha/hora). Si selecciona un campo de (Fecha/hora) en **Campo para comienzo**, el calendario muestra elementos en los puestos de hora. Si selecciona también un campo en **Campo para finalización** (es opcional) y la duración del elemento supera las 24 horas, el calendario muestra los elementos en la parte superior (como elementos de todo el día).

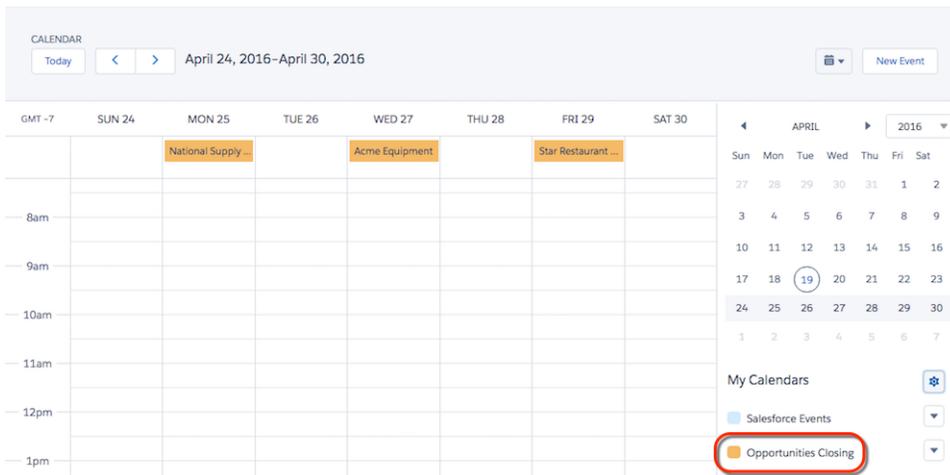
Selección de los campos de inicio y finalización



Campo para finalización es opcional. Si lo utiliza, debe seleccionar el mismo tipo de campo que en **Campo para comienzo**. Por ejemplo, si selecciona un campo (Fecha) en uno, no puede seleccionar un campo (Fecha/hora) en el otro. Si selecciona campos que generan fechas en el orden incorrecto (finalización antes del inicio), Salesforce muestra un mensaje de error cuando guarda el calendario.

El color de cada calendario representa el color del objeto sobre el que se basa (el color de un calendario que se basa en un campo personalizado se genera de forma aleatoria). Puede ocultar o mostrar calendarios individuales. (También puede ocultar el calendario de eventos de Salesforce, pero no hay ningún otro tipo de configuración disponible.)

Si muestra un calendario que contiene elementos suficientes para desplazar los elementos totales más allá del límite (150 elementos) en esa vista, Salesforce muestra una alerta y oculta elementos en otros calendarios.



EN ESTA SECCIÓN:

[Consideraciones para calendarios creados a partir de un objeto de Salesforce](#)

Las consideraciones para calendarios creados a partir de un objeto de Salesforce incluyen la capacidad de filtrar vistas de lista, que es un límite sobre el número de elementos que se pueden mostrar, la suscripción a calendarios y la compatibilidad con objetos estándar.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Crear un calendario de fechas de cierre de oportunidades \(no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Crear un calendario de fechas de vencimiento de tareas \(no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Crear un calendario de fechas de campañas de Email directo \(no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Crear un calendario para ver casos abiertos por SLA \(no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Consideraciones para calendarios creados a partir de un objeto de Salesforce

Las consideraciones para calendarios creados a partir de un objeto de Salesforce incluyen la capacidad de filtrar vistas de lista, que es un límite sobre el número de elementos que se pueden mostrar, la suscripción a calendarios y la compatibilidad con objetos estándar.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Se ha retirado el calendario Mis oportunidades (Beta): Ahora puede crear sus propios calendarios

Hemos retirado el calendario Mis oportunidades después de una exitosa versión beta. Puede volver a crearlo y visualizar fácilmente las fechas en otros objetos de Salesforce, utilizando una nueva función para la creación de calendarios, consulte [Crear un calendario desde cualquier cosa en Salesforce](#). Esta función estaba disponible en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

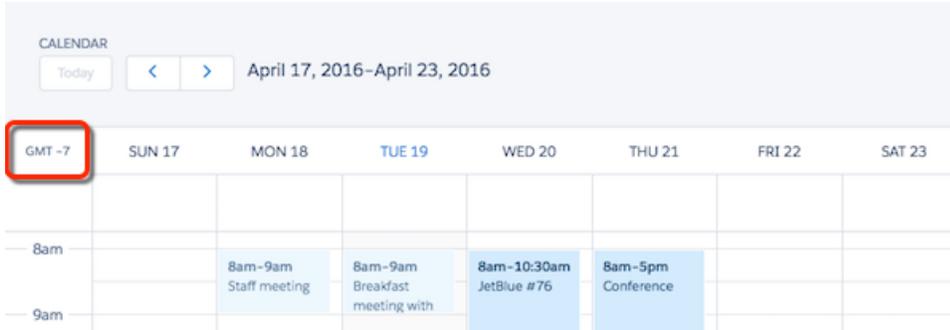
[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Su calendario muestra su zona horaria seleccionada

Cuando sus representantes de ventas están desplazándose o entre viajes, un vistazo a sus calendarios les recuerda qué zona horaria está seleccionada en su configuración de Salesforce. (Los eventos reflejan su configuración regional y de zona horaria de Salesforce, no la configuración de zona horaria en su equipo o dispositivo.) La zona horaria se muestra en la Hora del meridiano de Greenwich. Esta función está disponible en Lightning Experience.

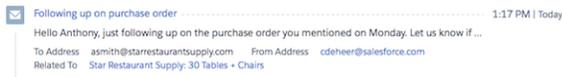
EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



Email parece Email en la cronología de actividad

Hemos mejorado el modo en que aparecen los registros de email en la cronología de actividad; ahora tienen el aspecto que espera que tengan los emails. Campos como Desde, Para y Asunto son fáciles de examinar. Esta función está disponible en Lightning Experience.

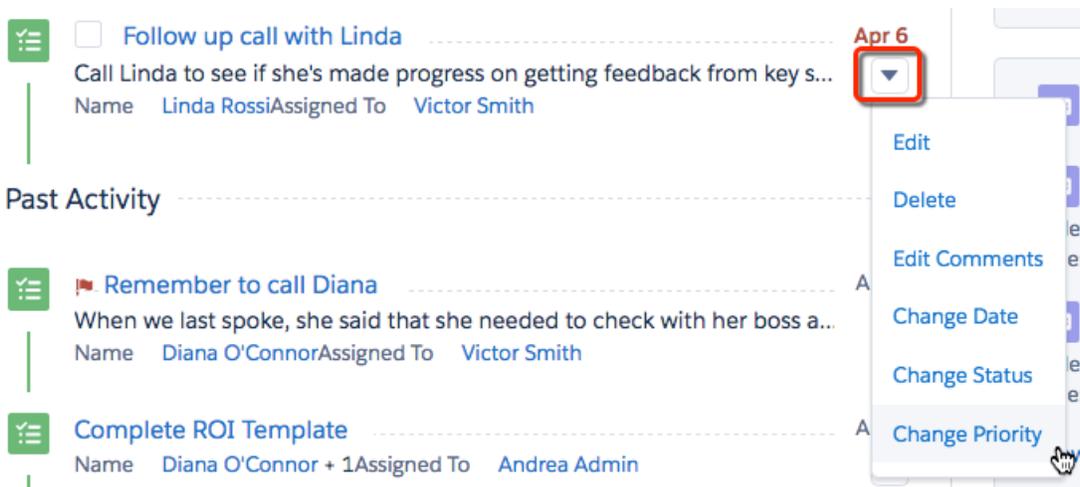


CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Utilizar la cronología de actividad para trabajar con mayor rapidez con su lista de tareas

Ahora, los representantes de ventas pueden registrar llamadas y actualizar reuniones futuras y tareas con mayor rapidez, sin salir de la cronología de actividad. Un nuevo menú en los elementos de cronología contiene acciones para actualizar actividades. Esta función está disponible en Lightning Experience.

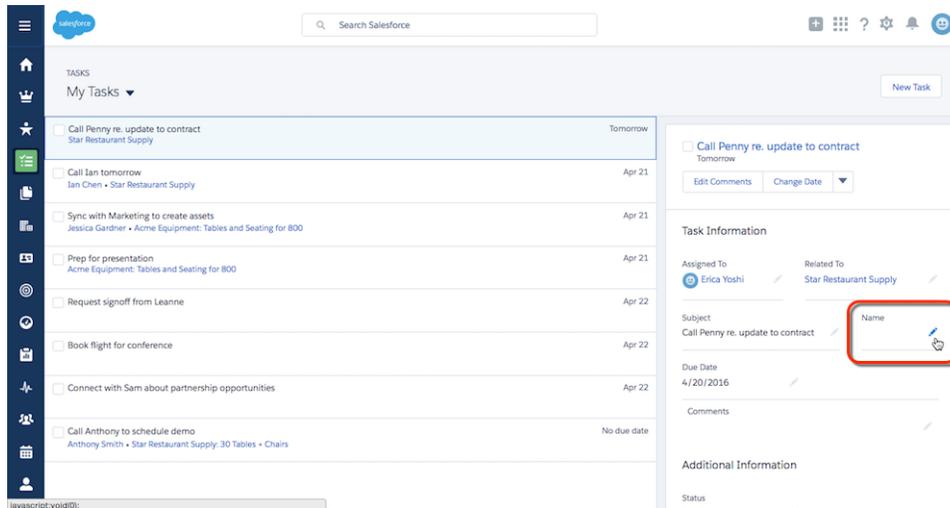


CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

En la lista Tarea, modificar tareas en línea

Ahora, sus representantes de ventas pueden actualizar tareas rápidamente, sin cambiar entre páginas de lista y detalle. Esta función está disponible en Lightning Experience.



CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Vistas de lista: Identificar datos relevantes con mejoras de vista de lista para Lightning Experience

Al agregar una lógica de filtro, la vista de lista mejorada muestra, controla y completa automáticamente la búsqueda en Lightning Experience, los profesionales de servicio y ventas pueden aprovechar potentes formas para concentrarse en datos relevantes.

EN ESTA SECCIÓN:

[Filtrar vistas de lista con un peine fino en Lightning Experience](#)

Las funciones de filtrado de Lightning Experience van ahora a la par de la elegante eficiencia de la interfaz de usuario. Con la incorporación de lógica de filtro, sus representantes pueden ubicar los datos que necesitan disfrutando al mismo tiempo de una experiencia de usuario intuitiva. Los representantes pueden ver filtros disponibles sin modificar una vista de lista, y modificar filtros directamente. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Crear filtros sin esfuerzo en Lightning Experience](#)

Quitamos lo “entretenido” de la creación de filtros de vistas de lista en Lightning Experience y solo mantuvimos lo “divertido”. El nuevo proceso simplificado le permite crear filtros con gran rapidez. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible para Lightning Experience en: **Personal Edition, Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition y Developer Edition**

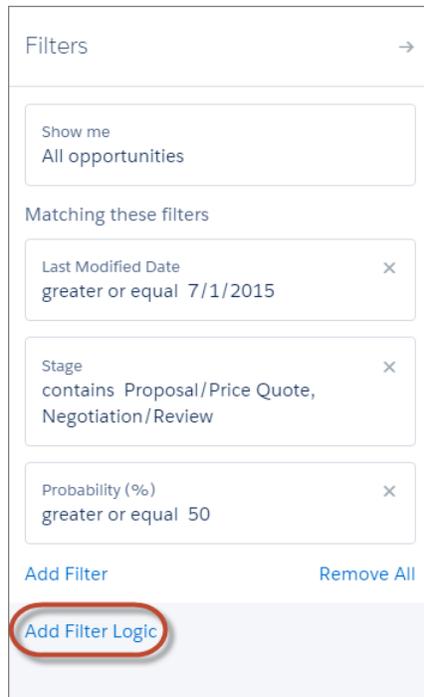
[Navegar con facilidad por vistas de lista en Lightning Experience](#)

Los representantes pueden disfrutar de una mejor exploración de los datos de registros con los controles de vistas de lista y vistas predeterminadas mejorados. Pueden saltar a una vista de lista en particular con la nueva búsqueda directa, lo que optimiza el beneficio de las vistas de lista personalizadas. También hemos simplificado el comportamiento de las vistas de lista de modo que sus representantes pueden obtener sus datos y avanzar. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

Filtrar vistas de lista con un peine fino en Lightning Experience

Las funciones de filtrado de Lightning Experience van ahora a la par de la elegante eficiencia de la interfaz de usuario. Con la incorporación de lógica de filtro, sus representantes pueden ubicar los datos que necesitan disfrutando al mismo tiempo de una experiencia de usuario intuitiva. Los representantes pueden ver filtros disponibles sin modificar una vista de lista, y modificar filtros directamente. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

La lógica de filtro en Lightning Experience funciona del mismo modo que en Salesforce Classic. Agregue lógica de filtro desde el panel Filtros.



Los representantes pueden especificar hasta 10 campos por los que filtrar. Puede utilizar *operadores* de filtro como “es igual a”, “contiene” o “mayor que”. Cada filtro tiene un número que se emplea en la declaración de lógica.

Los *operandos* de lógica de filtro determinan cómo considerar cada filtro, y en qué orden, para la vista de lista actual. Restrinja los resultados de vistas de lista con estos operandos.

Operando

Definición

AND

Busca registros que coincidan con ambos valores.

1 AND 2

Operando

Definición

OR

Busca registros que coincidan con alguno de los dos valores.

1 OR 2

NOT

Busca registros que excluya valores.

Por ejemplo, Filtro 1 es **Industria igual a Biotecnología**. Establece la lógica de filtro como **NOT 1**. Su reporte devuelve registros que no tienen Biotecnología como el valor de Industria.

Digamos que un representante desea ver todas las oportunidades creadas en julio de 2015 o posteriormente, que estén en las etapas finales de negociación o que tengan una alta probabilidad de cierre, o ambas. Estos son los filtros:

1. Fecha de última modificación mayor o igual a 1/7/2015
2. Etapa contiene Propuesta/Presupuesto de precio, Negociación/Revisión
3. Probabilidad mayor o igual a 50

Luego el representante agrega la declaración de lógica: *1 AND (2 OR 3)*.

The screenshot displays the 'Recent Promising Opportunities' list in Salesforce Lightning Experience. The table lists 8 items with columns for Opportunity Name, Account Name, Stage, Close Date, and Amount. A filter panel is open on the right, showing three active filters: 'Last Modified Date greater or equal 7/1/2015', 'Stage contains Proposal/Price Quote, Negotiation/Review', and 'Probability (%) greater or equal 50'. The filter logic is set to '1 AND (2 OR 3)'. The filter panel also includes options to 'Add Filter', 'Remove All', and 'Filter Logic'.

OPPORTUNITY NAME ↑	ACCOUNT NAME	STAGE	CLOSE DATE	AMOUNT
August Order	Emerson Electric Co	Perception Analysis	8/29/2015	\$250,000.00
Avocados	Rosa Mexicano	Id. Decision Makers	7/31/2015	\$5,700.00
Cell Towers	AT&T Corp	Negotiation/Review	7/31/2015	\$250,000.00
Cilantro	Rosa Mexicano	Id. Decision Makers	7/14/2015	\$1,200.00
Microprocessors	Advanced Micro D...	Closed Won	9/21/2015	\$150,000.00
Tomatoes	Chipotle2	Value Proposition	1/5/2016	\$68,000.00
Tomatoes	Rosa Mexicano	Value Proposition	7/31/2015	\$4,050.00
Tomatoes	H.J. Heinz Company	Value Proposition	11/12/2015	\$60,000.00

Limitaciones conocidas para esta versión

- NOT no funciona con expresiones entre paréntesis. Por ejemplo, la expresión `1 AND NOT (2 AND 3)` se evalúa como `1 AND (NOT 2 AND 3)`. En los resultados de filtro, no se devuelve ningún registro cuando esperaría ver algunos registros.
- Los filtros admiten valores solo entre el mínimo y máximo para un entero de 23 bits firmado o entre 1 y 2.147.483.648. Un valor fuera de este intervalo desactiva ese filtro.

Crear filtros sin esfuerzo en Lightning Experience

Quitamos lo “entretenido” de la creación de filtros de vistas de lista en Lightning Experience y solo mantuvimos lo “divertido”. El nuevo proceso simplificado le permite crear filtros con gran rapidez. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

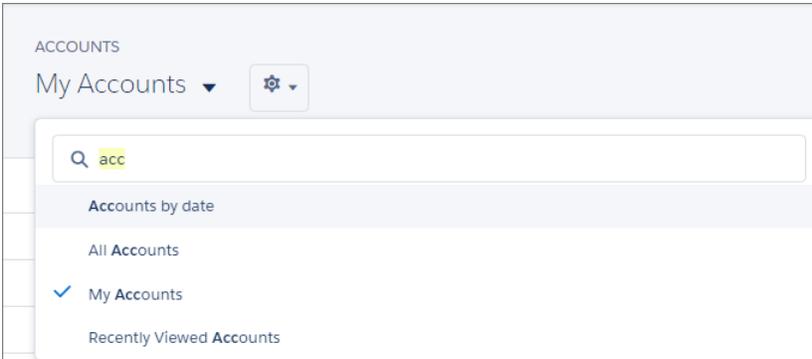
Desde el panel Filtros, haga clic en **Agregar filtro** y defina su filtro sin abandonar el panel en el que está trabajando. Haga clic en **Listo** y guarde la vista de lista o agregue más filtros.

OPPORTUNITY NAME	ACCOUNT NAME ↓	STAGE	CLOSE DATE	AMOUNT
Avocados	Rosa Mexicano	Id. Decision Make...	7/31/2015	\$5,700.00
Cilantro	Rosa Mexicano	Id. Decision Make...	7/14/2015	\$1,200.00
Tomatoes	Rosa Mexicano			
Waterproof diving figurines	Rosa Mexicano			
Tomatoes	Qdo			
Logo Patches	Hark			
DVD Cases	Bloc			
LCD screens	Appl			

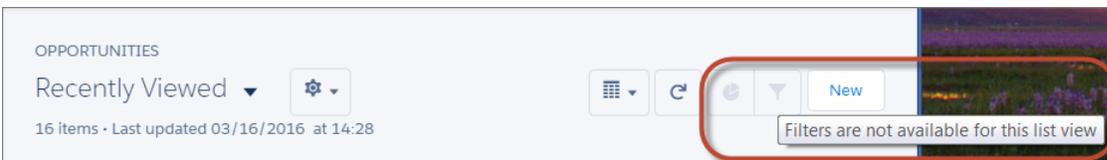
Navegar con facilidad por vistas de lista en Lightning Experience

Los representantes pueden disfrutar de una mejor exploración de los datos de registros con los controles de vistas de lista y vistas predeterminadas mejoradas. Pueden saltar a una vista de lista en particular con la nueva búsqueda directa, lo que optimiza el beneficio de las vistas de lista personalizadas. También hemos simplificado el comportamiento de las vistas de lista de modo que sus representantes pueden obtener sus datos y avanzar. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

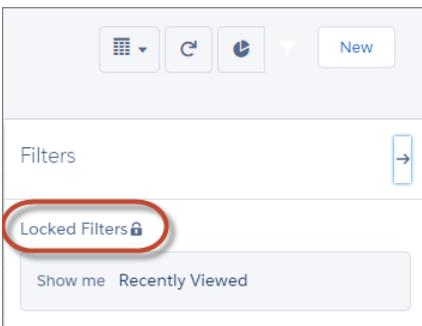
- El menú Controles de vista de lista ahora muestra hasta 2.000 vistas en vez de 250. Las vistas de lista se cargan en lotes de 50 a medida que se desplaza hacia abajo, con desplazamiento infinito. Las vistas de lista recientes aparecen en la parte superior, seguidas de otras vistas de lista.
- La búsqueda con relleno automático permite a los representantes encontrar rápidamente una vista de lista específica directamente desde Controles de vista de lista. De este modo los representantes pueden utilizar vistas de lista personalizadas, y trabajar de forma eficiente incluso cuando hay gran cantidad de vistas. El cuadro Buscar aparece en la parte superior del menú siempre que hay más de 10 vistas de lista.



- Todos los botones están visibles para todas las vistas de lista. Para vistas de lista predefinidas que no ofrecen filtros o gráficos (como Vistos recientemente), los botones Filtros y Gráficos están atenuados.



- Si un representante no tiene permiso para modificar una vista de lista pública, o una vista de lista no admite el filtrado, el panel Filtros está bloqueado.



 **Nota:** Algunas vistas de lista tienen ámbitos de filtro predefinidos y no pueden filtrarse. Por ejemplo, la consulta SOQL para una vista de lista Equipo genérica o la lista Vistos recientemente no permite un filtrado mayor de los resultados de la consulta.

Integración de Microsoft®: Sincronice y trabaje entre sistemas de Microsoft y Salesforce

Ahorre tiempo a sus representantes de ventas cuando configure sus sistemas para sincronizar contactos, eventos y tareas entre sistemas de email de Microsoft y Salesforce. Ayude también a sus representantes a crear y trabajar con registros de Salesforce directamente en Outlook®.

EN ESTA SECCIÓN:

[Aplicación Salesforce para Outlook Integrar Microsoft y Salesforce en la nube](#)

Realice más tareas sin cambiar entre aplicaciones de Microsoft y Salesforce. Y conozca detalles sobre nuestro nuevo nombre de producto que refleja mejor la dirección que estamos tomando para ampliar nuestros esfuerzos de integración de email. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Exchange Sync: Sincronizar contactos de Microsoft® con eventos sin software](#)

Mantenga los contactos y eventos de sus representantes de ventas en sincronización entre sus sistema de email de Microsoft® Exchange y Salesforce sin que los representantes tengan que instalar y mantener software. Conozca los grandes cambios que realizamos en esta versión con disponibilidad general: Eche un vistazo a nuestro reluciente nuevo nombre de producto (que nos mantiene alineados con Lightning for Outlook), y manténgase informado sobre cambios en las funciones clave. Además, conozca detalles sobre nuestras nuevas funciones que permiten a sus representantes la elección de los eventos que se sincronizan con Salesforce, o eliminar eventos de sincronización en una acción. Puede gestionar Lightning Sync desde Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Connect for Office: Cambio de disponibilidad en marzo de 2017](#)

Cuando Salesforce desactive TLS 1.0, Connect for Office dejará de funcionar.

[Combinación de email estándar: Cambio de disponibilidad en marzo de 2017](#)

Cuando Salesforce desactive TLS 1.0, la combinación de email estándar dejará de funcionar. No obstante, Salesforce seguirá admitiendo la Combinación de email ampliada, e insta a los representantes a que cambien pronto a esta función.

Aplicación Salesforce para Outlook Integrar Microsoft y Salesforce en la nube

Realice más tareas sin cambiar entre aplicaciones de Microsoft y Salesforce. Y conozca detalles sobre nuestro nuevo nombre de producto que refleja mejor la dirección que estamos tomando para ampliar nuestros esfuerzos de integración de email. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

[Nuestro nuevo nombre refleja el crecimiento de nuestra oferta de integración de email](#)

Cuando le dijimos que estamos invirtiendo masivamente en nuestros productos de integración de email más recientes, lo hacemos en serio. De modo que para hacer sitio para nuestra oferta de integración de email ampliada, hemos cambiado el nombre *Aplicación de Salesforce para Outlook* a *Lightning for Outlook*.

[Nuevo diseño que maximiza el espacio en Outlook 2016](#)

Vea más de Salesforce en menos espacio. En Outlook 2016, Lightning for Outlook ahora aparece como un panel lateral, que convierte la mayoría del espacio en vertical y mejora la experiencia de sus representantes de ventas. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Relacionar eventos de calendario de Outlook con registros de Salesforce](#)

Los representantes de ventas ahora pueden relacionar eventos de Outlook con registros relevantes de Salesforce. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Buscar registros de Salesforce en Microsoft Outlook](#)

Hemos facilitado la vida de sus representantes cuando se trata de buscar sus registros de Salesforce mientras trabajan con email y citas en Outlook. Supongamos que sus representantes seleccionan un email o una cita en Outlook, pero los registros de Salesforce que sus representantes desean ver no aparecen. Ahora sus representantes pueden buscar registros específicos de Salesforce directamente en Outlook. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible para Lightning Experience en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Disponible para Salesforce Classic en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

[Proceso de inicio de sesión simplificado](#)

Queremos dar una buen impresión a sus representantes cuando inicien sesión por primera vez. Hemos mejorado el flujo y facilitado el proceso. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Buscar Lightning for Outlook con mayor facilidad en Outlook 2016](#)

Encuentre fácilmente Lightning for Outlook directamente en la cinta en Outlook 2016. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Lightning for Outlook disponible en Group Edition y Professional Edition](#)

Si su compañía utiliza Salesforce Group Edition o Professional Edition, sus representantes pueden ahora aprovechar las ventajas adicionales de Lightning for Outlook. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Otros cambios en Lightning for Outlook](#)

Conozca otros detalles de Lightning for Outlook. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

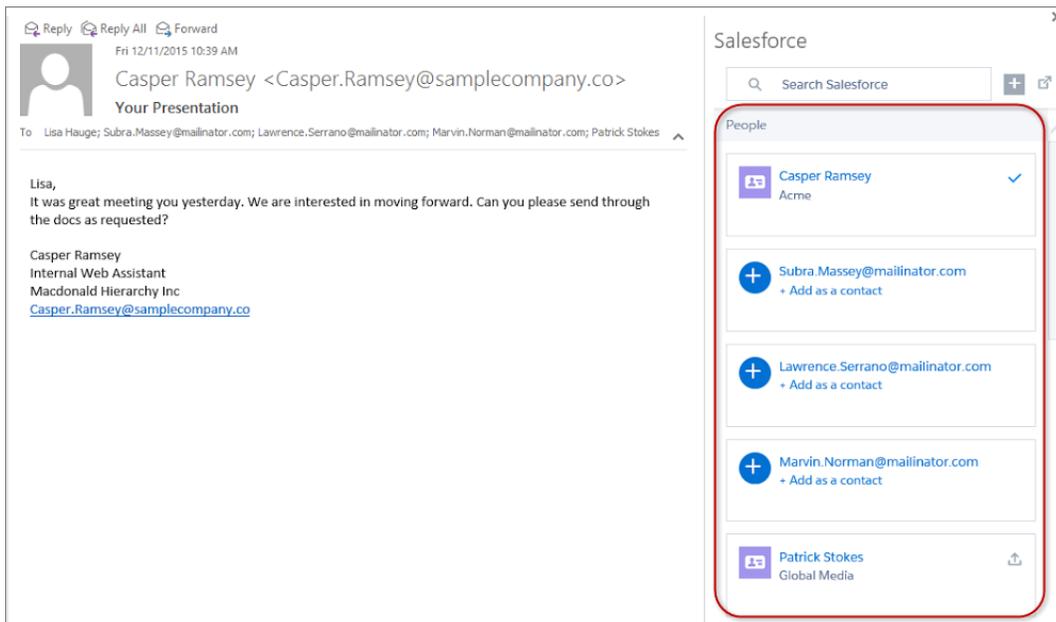
Nuestro nuevo nombre refleja el crecimiento de nuestra oferta de integración de email

Cuando le dijimos que estamos invirtiendo masivamente en nuestros productos de integración de email más recientes, lo hacemos en serio. De modo que para hacer sitio para nuestra oferta de integración de email ampliada, hemos cambiado el nombre *Aplicación de Salesforce para Outlook* a *Lightning for Outlook*.

El nuevo nombre *Lightning for Outlook* también lleva aparejado el componente de sincronización *Lightning Sync*, que se conocía antes como Exchange Sync.

Nuevo diseño que maximiza el espacio en Outlook 2016

Vea más de Salesforce en menos espacio. En Outlook 2016, Lightning for Outlook ahora aparece como un panel lateral, que convierte la mayoría del espacio en vertical y mejora la experiencia de sus representantes de ventas. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

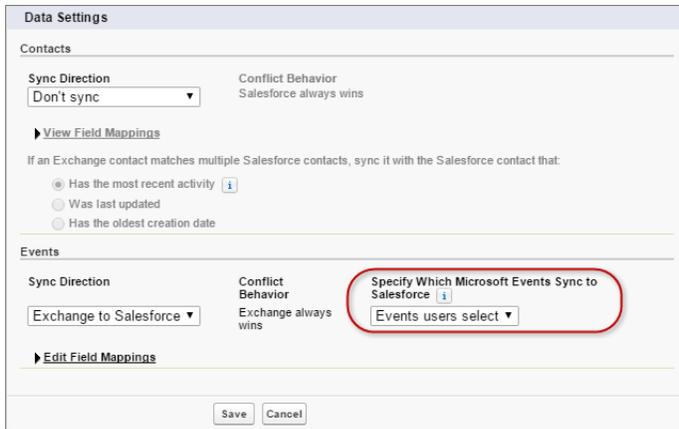


Relacionar eventos de calendario de Outlook con registros de Salesforce

Los representantes de ventas ahora pueden relacionar eventos de Outlook con registros relevantes de Salesforce. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

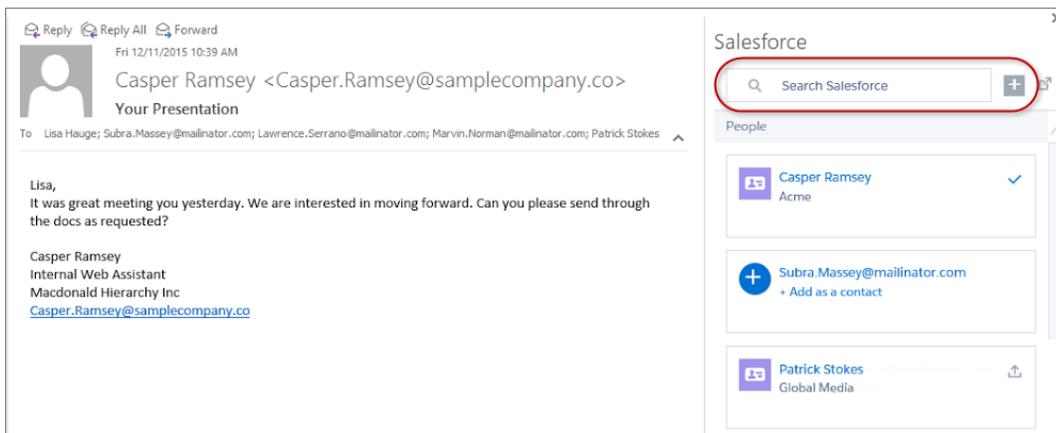
Si tiene Lightning Sync activado (el componente de sincronización para Lightning for Outlook), esos eventos y cualquier actualización de ellos comienzan a sincronizarse con Salesforce.

Antes de que estos pueden comenzar a sincronizarse, abra las configuraciones de sincronización de sus representantes. Para la opción **Especifique qué eventos hay que sincronizar con Salesforce**, seleccione **Eventos que seleccionan los usuarios**.



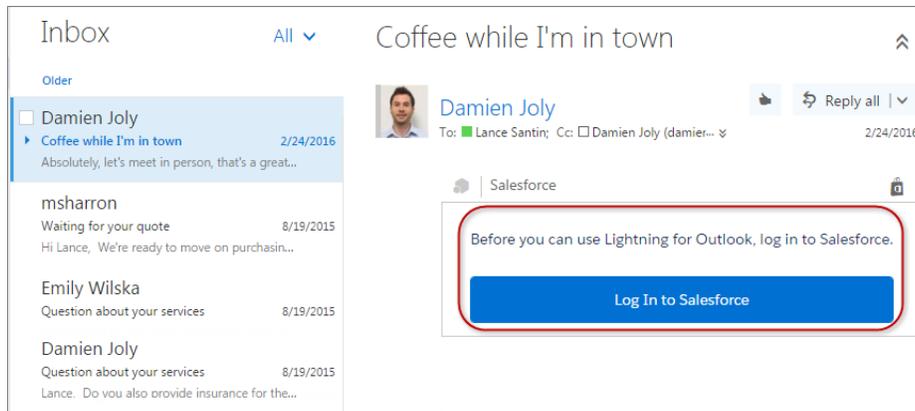
Buscar registros de Salesforce en Microsoft Outlook

Hemos facilitado la vida de sus representantes cuando se trata de buscar sus registros de Salesforce mientras trabajan con email y citas en Outlook. Supongamos que sus representantes seleccionan un email o una cita en Outlook, pero los registros de Salesforce que sus representantes desean ver no aparecen. Ahora sus representantes pueden buscar registros específicos de Salesforce directamente en Outlook. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.



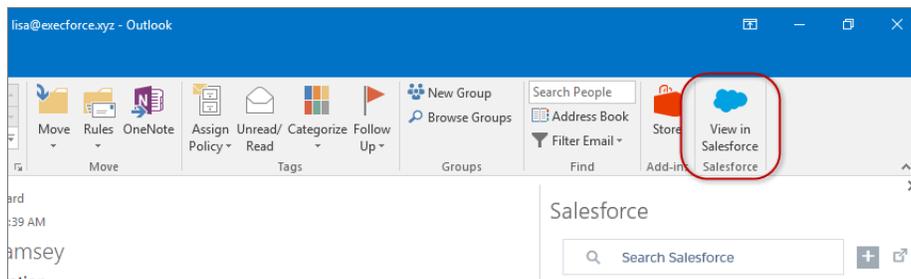
Proceso de inicio de sesión simplificado

Queremos dar una buena impresión a sus representantes cuando inicien sesión por primera vez. Hemos mejorado el flujo y facilitado el proceso. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.



Buscar Lightning for Outlook con mayor facilidad en Outlook 2016

Encuentre fácilmente Lightning for Outlook directamente en la cinta en Outlook 2016. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.



Lightning for Outlook disponible en Group Edition y Professional Edition

Si su compañía utiliza Salesforce Group Edition o Professional Edition, sus representantes pueden ahora aprovechar las ventajas adicionales de Lightning for Outlook. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Otros cambios en Lightning for Outlook

Conozca otros detalles de Lightning for Outlook. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Los representantes de ventas ya no necesitan el permiso Ver parámetros y configuración

Hasta ahora, los representantes de ventas necesitaban permiso para autenticar la conexión entre Microsoft Exchange y Salesforce. El permiso aún está disponible, pero los representantes de ventas ya no lo necesitan para la autenticación.

Verifique su protocolo de seguridad para evitar interrupciones del servicio

Conozca cómo preparar entornos de computación para que sus representantes puedan [seguir utilizando Lightning for Outlook tras la desactivación de TLS 1.0.](#)

Revise nuestra [cronología de la desactivación](#).

Exchange Sync: Sincronizar contactos de Microsoft® con eventos sin software

Mantenga los contactos y eventos de sus representantes de ventas en sincronización entre su sistema de email de Microsoft® Exchange y Salesforce sin que los representantes tengan que instalar y mantener software. Conozca los grandes cambios que realizamos en esta versión con disponibilidad general: Eche un vistazo a nuestro reluciente nuevo nombre de producto (que nos mantiene alineados con Lightning for Outlook), y manténgase informado sobre cambios en las funciones clave. Además, conozca detalles sobre nuestras nuevas funciones que permiten a sus representantes la elección de los eventos que se sincronizan con Salesforce, o eliminar eventos de sincronización en una acción. Puede gestionar Lightning Sync desde Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Llámenos Lightning Sync desde ahora](#)

Estamos al día con Lightning for Outlook y revelamos un nuevo nombre para nuestra función de sincronización de integración con Microsoft más moderna: Exchange Sync ahora se conoce como Lightning Sync.

[Sincronizar sus contactos y eventos con Lightning Sync \(Disponible de forma general\)](#)

Ya no hay que esperar más: ¡Lightning Sync está abierta para la actividad de negocio! Active la función y deje de instalar software de sincronización. El componente de sincronización de Lightning for Outlook ahora está disponible de forma general y listo para sincronizar los contactos y eventos de sus representantes de ventas directamente desde la nube.

[Retirada de compatibilidad con Exchange 2010 para nuevos clientes](#)

Estamos retirando la compatibilidad para Microsoft® Exchange 2010 para centrar nuestro desarrollo en la compatibilidad con las aplicaciones de Microsoft más recientes. Esto facilita configurar representantes para Lightning Sync y Lightning for Outlook, ya que ambas funciones tienen los mismos requisitos del sistema:

[Dirección de sincronización de eventos es ahora Exchange en Salesforce](#)

Ofrecemos la opción de sincronizar eventos desde Microsoft® Exchange en Salesforce. Estamos trabajando en opciones de dirección de sincronización adicionales para ofrecerle a usted y a sus equipos de ventas incluso más flexibilidad para sincronizar eventos.

[Los representantes de ventas pueden eliminar la sincronización de eventos en una sola acción](#)

Ayude sus representantes a gestionar sus eventos de forma eficiente. Configure representantes para eliminar eventos de sus calendarios basados en Exchange y Salesforce en una sola acción.

[Permitir a los representantes seleccionar qué eventos de Exchange sincronizar en Salesforce](#)

Los representantes tienen toneladas de citas en sus calendarios, pero solo un subconjunto de esos eventos contiene datos valiosos que los representantes desean seguir en Salesforce. Ahora puede configurar sus representantes para seleccionar solo los eventos de Exchange que desean sincronizar en Salesforce.

[Obtener más información acerca del estado de su sistema de un vistazo](#)

Anticípese a los problemas de sincronización y obtenga más detalles acerca de cómo está funcionando la función: todo desde la misma página en Configuración de Salesforce.

[Verifique su protocolo de seguridad para evitar interrupciones del servicio](#)

Trabaje conjuntamente con su administrador de Exchange para activar TLS 1.1 o versiones posteriores en su servidor de Microsoft Exchange para seguir sincronizando los contactos y eventos de sus representantes.

Llámenos Lightning Sync desde ahora

Estamos al día con Lightning for Outlook y revelamos un nuevo nombre para nuestra función de sincronización de integración con Microsoft más moderna: Exchange Sync ahora se conoce como Lightning Sync.

Sincronizar sus contactos y eventos con Lightning Sync (Disponible de forma general)

Ya no hay que esperar más: ¡Lightning Sync está abierta para la actividad de negocio! Active la función y deje de instalar software de sincronización. El componente de sincronización de Lightning for Outlook ahora está disponible de forma general y listo para sincronizar los contactos y eventos de sus representantes de ventas directamente desde la nube.

Retirada de compatibilidad con Exchange 2010 para nuevos clientes

Estamos retirando la compatibilidad para Microsoft® Exchange 2010 para centrar nuestro desarrollo en la compatibilidad con las aplicaciones de Microsoft más recientes. Esto facilita configurar representantes para Lightning Sync y Lightning for Outlook, ya que ambas funciones tienen los mismos requisitos del sistema:

Dirección de sincronización de eventos es ahora Exchange en Salesforce

Ofrecemos la opción de sincronizar eventos desde Microsoft® Exchange en Salesforce. Estamos trabajando en opciones de dirección de sincronización adicionales para ofrecerle a usted y a sus equipos de ventas incluso más flexibilidad para sincronizar eventos.

EN ESTA SECCIÓN:

[Consideraciones para sincronizar eventos](#)

Antes de implementar Lightning Sync en sus representantes de ventas, familiarícese con estas consideraciones para la sincronización de eventos. De esta manera, su implementación no arrojará sorpresas.

[Directrices para implementar Event Sync](#)

Antes de implementar Lightning Sync, revise estas directrices para evitar la sobreescritura de datos de eventos en ciertos escenarios de sincronización.

Consideraciones para sincronizar eventos

Antes de implementar Lightning Sync en sus representantes de ventas, familiarícese con estas consideraciones para la sincronización de eventos. De esta manera, su implementación no arrojará sorpresas.

En primer lugar, ¿describe uno de estos escenarios su implementación?

- Está migrando representantes desde Salesforce for Outlook
- Sus representantes modifican los registros de sus eventos en Salesforce
- Sus representantes ya tienen acceso a Lightning for Outlook (conocida anteriormente como Aplicación de Salesforce para Outlook)

En caso afirmativo, tenga en cuenta que existe la posibilidad de que Lightning Sync sobrescriba datos de eventos a no ser que tenga cuidado al implementar la función para sus representantes.

Por ejemplo, digamos que su representante tiene notas de citas en registros de eventos de Salesforce. Pero el evento coincidente en el calendario basado en Exchange de ese representante no incluye esas notas. Durante la primera sincronización, Lightning Sync sobrescribe el evento en Salesforce por uno del calendario.

Para evitar la sobreescritura de datos de eventos, asegúrese de que revisa [Directrices para implementar Event Sync](#).

Directrices para implementar Event Sync

Antes de implementar Lightning Sync, revise estas directrices para evitar la sobreescritura de datos de eventos en ciertos escenarios de sincronización.

- En configuraciones de Lightning Sync, no cambie el parámetro predeterminado, **HOY**, para el filtro de sincronización de eventos. De esa forma, las modificaciones que realizaron sus representantes en eventos pasados en Salesforce se excluyen de la sincronización inicial.
- Indique a los representantes que los eventos se sincronizan desde calendarios basados en Microsoft® Exchange en Salesforce.
- Indique a los representantes que modifique campos de eventos que se sincronizan (como la fecha, la hora, el asunto o la descripción) en sus calendarios, no en Salesforce. De esa forma, Lightning Sync no sobreescrive esas modificaciones en Salesforce. (No obstante, los representantes pueden seguir utilizando funciones en Salesforce que no se sincronizan con sus calendarios, como relacionar eventos con registros de Salesforce.)

Los representantes de ventas pueden eliminar la sincronización de eventos en una sola acción

Ayude sus representantes a gestionar sus eventos de forma eficiente. Configure representantes para eliminar eventos de sus calendarios basados en Exchange y Salesforce en una sola acción.

Para permitir a los representantes en una acción, seleccione **Eliminar automáticamente en Salesforce eventos eliminados de Exchange** en las configuraciones de sincronización de sus representantes. A continuación, los representantes pueden eliminar eventos de sus calendarios basados en Exchange, y Lightning Sync eliminará el evento homólogo en Salesforce.

Ya que Lightning Sync solo sincroniza desde Exchange en Salesforce, la eliminación de Lightning Sync solo funciona cuando los representantes de ventas eliminan eventos de su email basado en Exchange. Si los representantes eliminan un evento de sincronización en Salesforce, los homólogos del evento permanecen en Exchange.

Los eventos que los representantes retiran de sus calendarios predeterminados de Exchange y de un calendario secundario también se eliminan en Salesforce.

PERMISOS DE USUARIO

Para visualizar las configuraciones:

- "Ver parámetros y configuración"

Para crear, modificar y eliminar configuraciones:

- "Gestionar configuraciones de cliente de email"

Permitir a los representantes seleccionar qué eventos de Exchange sincronizar en Salesforce

Los representantes tienen toneladas de citas en sus calendarios, pero solo un subconjunto de esos eventos contiene datos valiosos que los representantes desean seguir en Salesforce. Ahora puede configurar sus representantes para seleccionar solo los eventos de Exchange que desean sincronizar en Salesforce.

Sus representantes ya utilizan Lightning for Outlook para relacionar eventos importantes desde sus calendarios de Outlook en registros de Salesforce. No obstante, si los representantes modifican esos eventos de Outlook, los cambios no se capturan en Salesforce a no ser que los representantes agreguen cambios manualmente.

Ahora puede establecer una opción para sincronizar estos eventos relacionados entre Outlook y Salesforce. De esa forma, los cambios que los representantes realicen en eventos de Outlook que hayan relacionado con registros de Salesforce se incorporan a Salesforce de forma automática.

Y lo mejor de todo, la opción permite a los representantes seleccionar qué eventos de Exchange sincronizar con Salesforce, en vez de hacer que los representantes sincronicen todos sus eventos.

Siga estos pasos para configurar representantes para seleccionar qué eventos de Exchange sincronizar con Salesforce.

1. Confirme que ha activado Lightning for Outlook y que los representantes han configurado Lightning for Outlook.

PERMISOS DE USUARIO

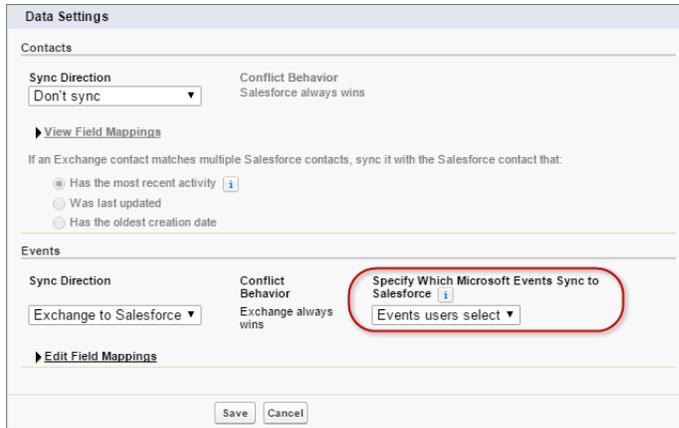
Para visualizar las configuraciones:

- "Ver parámetros y configuración"

Para crear, modificar y eliminar configuraciones:

- "Gestionar configuraciones de cliente de email"

- Indique a los representantes que se están sincronizando los eventos que relacionan con registros de Salesforce. Los representantes deberían modificar campos de eventos de sincronización (como la fecha, la hora, el asunto o la descripción) en sus calendarios, no en Salesforce. De esa forma, Lightning Sync no sobrescribe esas modificaciones en Salesforce.
- En configuraciones de representantes de Lightning Sync, no cambie el parámetro predeterminado, **HOY**, para el filtro de sincronización de eventos. De esa forma, las modificaciones que realizaron sus representantes en Salesforce en eventos pasados se excluyen de la sincronización inicial.
- En las configuraciones de Lightning Sync de los representantes, active la función. Para la opción Especifique qué eventos hay que sincronizar con Salesforce, seleccione **Eventos que seleccionan los usuarios**.



Obtener más información acerca del estado de su sistema de un vistazo

Anticípese a los problemas de sincronización y obtenga más detalles acerca de cómo está funcionando la función: todo desde la misma página en Configuración de Salesforce.

Tabla 1: Nuevo estado del sistema

Estado	Descripción
Lightning for Outlook activado	Si configura los representantes de ventas para seleccionar qué eventos de Microsoft hay que sincronizar con Salesforce, los usuarios seleccionan esos eventos utilizando Lightning for Outlook. Este estado confirma si un administrador lo ha activado en Salesforce.

Tabla 2: Nuevos estados de usuario

Estado	Descripción
Configuración de usuario de Lightning for Outlook	Si configura sus representantes de ventas para seleccionar qué eventos de Microsoft hay que sincronizar con Salesforce, los representantes seleccionan esos eventos utilizando Lightning for Outlook. Este estado confirma si el representante cuyo estado comprobó ha configurado Lightning for Outlook.

Estado	Descripción
El buzón de email de usuario se está ejecutando en una versión admitida de Microsoft Exchange	Este estado confirma si el representante cuyo estado comprobó está ejecutando un buzón de email en una versión de Microsoft Exchange que admite Lightning Sync.

Verifique su protocolo de seguridad para evitar interrupciones del servicio

Trabaje conjuntamente con su administrador de Exchange para activar TLS 1.1 o versiones posteriores en su servidor de Microsoft Exchange para seguir sincronizando los contactos y eventos de sus representantes.

Eche un vistazo a nuestro artículo sobre la preparación de entornos de computación para que sus representantes puedan [seguir utilizando Lightning Sync tras la desactivación de TLS 1.0](#).

Revise nuestra [cronología de la desactivación](#).

Connect for Office: Cambio de disponibilidad en marzo de 2017

Cuando Salesforce desactive TLS 1.0, Connect for Office dejará de funcionar.

Salesforce está desactivando la compatibilidad con TLS 1.0 con una programación continua que comenzó a mediados de 2016 y que finaliza en marzo de 2017. Consulte el artículo "Salesforce desactiva TLS 1.0" para ver la programación más reciente.

Cuando Salesforce desactive TLS 1.0, los representantes de ventas ya no podrán utilizar Connect for Office para acceder a las siguientes funciones.

- Complemento de Microsoft Word que permite a los representantes crear plantillas utilizando datos de Salesforce para la combinación de email
- Complemento de Microsoft Excel que permite a los representantes acceder a reportes de Salesforce con Microsoft Excel

Los representantes pueden eliminar Connect for Office en sus sistemas desinstalando la función.

Consulte aquí de nuevo en los próximos meses para ver vínculos a sugerencias de productos alternativos.

CONSULTE TAMBIÉN

[Artículo de Knowledge: Desactivación por parte de Salesforce del cifrado TLS 1.0](#)

Combinación de email estándar: Cambio de disponibilidad en marzo de 2017

Cuando Salesforce desactive TLS 1.0, la combinación de email estándar dejará de funcionar. No obstante, Salesforce seguirá admitiendo la Combinación de email ampliada, e insta a los representantes a que cambien pronto a esta función.

Salesforce está desactivando la compatibilidad con TLS 1.0 con una programación continua que comenzó a mediados de 2016 y que finaliza en marzo de 2017. Consulte el artículo "Salesforce desactiva TLS 1.0" para ver la programación más reciente.

Combinación de email ampliada es una función instalada que permite a los representantes de ventas generar combinaciones de email directamente desde Microsoft Word. Cuando Salesforce desactive TLS 1.0, la combinación de email estándar no podrá establecer una conexión entre Salesforce y Word. Eso significa que los representantes de ventas no podrán utilizar la combinación de email estándar para crear plantillas de combinación de email y generar combinaciones de email.

Salesforce seguirá admitiendo la Combinación de email ampliada, e insta a los representantes a que cambien a esta función. La Combinación de email ampliada se diferencia de la Combinación de email estándar en que permite a los representantes de ventas generar combinaciones de email de Salesforce sin que los representantes tengan que instalar software. En vez de ello, los representantes

generan combinaciones de email directamente desde registros de Salesforce. Y ya que no hay necesidad de instalar software, no existen requisitos del sistema que impidan a los usuarios trabajar desde ciertos entornos de computación.

La Combinación de email ampliada no crea plantillas de combinación de email automáticamente. No obstante, los representantes pueden generar combinaciones de email utilizando plantillas que crearon anteriormente empleando la combinación de email estándar, o crear plantillas manualmente en Word.

Para crear plantillas manualmente, los representantes pueden utilizar el artículo "URL para localizar nombres de campos de registros para la combinación de email" para conocer qué campos de Salesforce están disponibles como referencia en plantillas. Después de que los representantes creen plantillas, estos pueden cargarlas en Salesforce, y luego generarlas directamente desde registros de Salesforce.

Para empezar a trabajar con la Combinación de email ampliada, llame al Servicio de atención al cliente de Salesforce para activar la función para su organización.

CONSULTE TAMBIÉN

[Artículo de Knowledge: Desactivación por parte de Salesforce del cifrado TLS 1.0](#)

[Artículo de Knowledge: URL para localizar nombres de campos de registros para la combinación de email](#)

Calidad de los datos: solicitar una evaluación de datos de Data.com en Lightning Experience

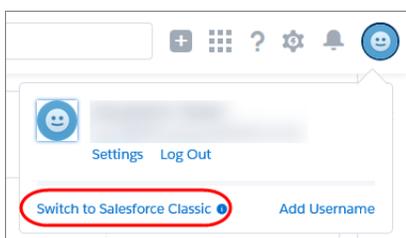
¿Desea saber realmente si sus datos de cuentas satisfacen sus necesidades? ¿Desea averiguar cuál es el nivel de calidad? La información es poder y la función de evaluación de datos de Data.com le proporciona todos los detalles para tomar una decisión fundada por lo que respecta a la calidad de los datos de cuentas.

Con independencia de que tenga miles o millones de cuentas, la evaluación de datos le permite comprender realmente cuál es la calidad de los datos de las cuentas de clientes. Esta evaluación proporciona información sobre la posibilidad de coincidencia, la precisión y la exclusividad de los datos de cuentas.

La función de evaluación de datos de Lightning Experience está disponible para todos los clientes de Salesforce con una licencia de Professional Edition o superior. No obstante, primero se debe activar una opción de Data.com Clean en la interfaz de usuario de Salesforce Classic. La evaluación de datos solo permite evaluar y generar reportes sobre la calidad de los datos de la organización. La evaluación de datos no modifica ningún dato de la organización.

Realice estos pasos para activar la regla de Data.com Clean requerida para la evaluación de datos.

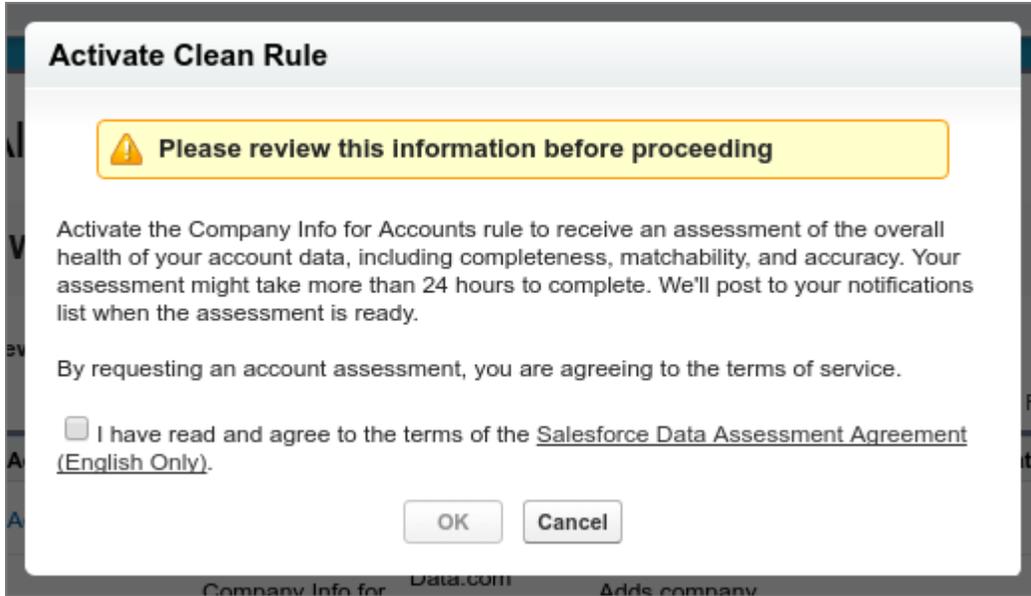
1. Asegúrese de que está en Salesforce Classic.



2. En Configuración, ingrese `Data.com` en el cuadro **Búsqueda rápida** y, a continuación, seleccione **Administración de Data.com > Limpiar > Reglas de limpieza**.
3. Haga clic en **Activar** junto a la regla Información de compañía para cuentas.
4. Revise los términos del acuerdo para la evaluación de datos y haga clic en **Aceptar**.

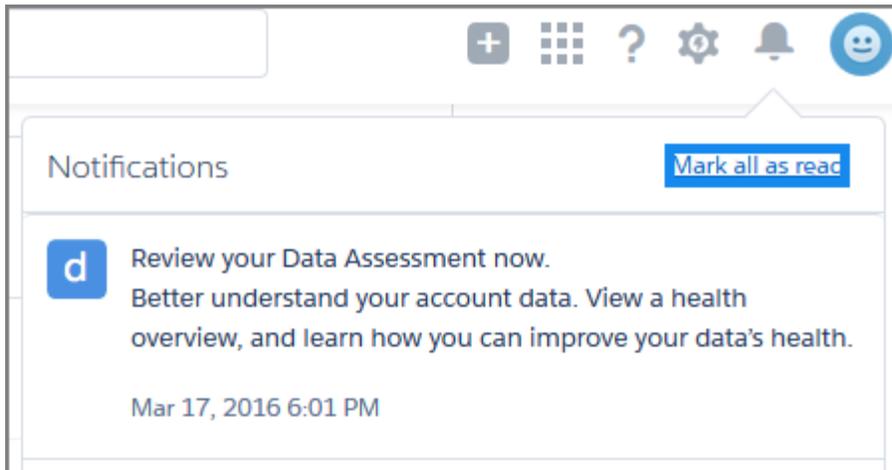
EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

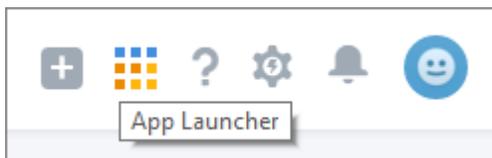


5. En el menú de usuario, haga clic en **Cambiar a Lightning Experience**.

El administrador que ha activado la regla de Data.com Clean recibe una notificación cuando la evaluación se completa y está lista para su visualización. Este proceso puede tardar más de 24 horas en función del tamaño de la organización.



Los administradores pueden acceder a la evaluación de datos en cualquier momento. Vaya al iniciador de aplicación en Lightning Experience.



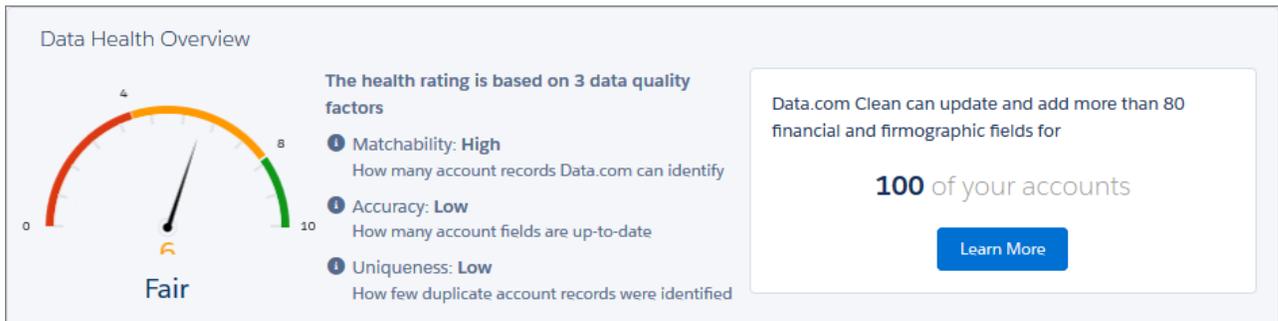
Haga clic en la aplicación de evaluación de datos.



La aplicación de evaluación de datos incluye dos fichas: Calidad de datos y Segmentación de clientes.

Calidad de datos

Una evaluación de datos incluye una valoración general de la calidad de los datos y una evaluación de nivel de campo detallada de los campos clave.



En el caso de los datos de cuentas, se calcula un puntaje del estado general mediante tres factores.

- **Capacidad de coincidir:** la posibilidad de coincidencia refleja lo fácil que es mantener los registros de CRM actualizados y completos mediante los datos de referencia de Dun & Bradstreet. Los registros de CRM con una posibilidad de coincidencia alta suelen tener buenos puntajes de llenado para los identificadores clave, como los campos de dirección y el sitio web de la compañía. Un puntaje superior en el caso de la posibilidad de coincidencia mejora el puntaje del estado los datos general.
- **Precisión:** es una medición del porcentaje de registros de cuentas completos y actualizados en comparación con el conjunto de datos de Dun & Bradstreet. En caso de haber datos de marketing y ventas valiosos (por ejemplo, información de la compañía y datos financieros) incompletos u obsoletos, la utilidad de los registros disminuye. Un puntaje superior en el caso de la precisión mejora el puntaje del estado los datos general.
- **Exclusividad:** se basa en el número de cuentas duplicadas que se identifican en los registros coincidentes. La presencia de duplicados provoca problemas que afectan a la capacidad de buscar y generar reportes de los datos, lo que reduce la productividad de los empleados y el nivel de satisfacción de los usuarios. Un puntaje superior en el caso de la exclusividad mejora el puntaje del estado los datos general.

La función de análisis de coincidencias proporciona un resumen de los porcentajes de registros coincidentes y actualizados, registros coincidentes y obsoletos, y registros no coincidentes.



- **Coincidentes actualizados:** porcentaje de registros de cuentas con todos los campos coincidentes exactamente con el conjunto de datos de Dun & Bradstreet.
 - **Coincidentes obsoletos:** porcentaje de registros de cuentas con algunos campos distintos con respecto al conjunto de datos de Dun & Bradstreet.
 - **No coincidentes:** porcentaje de registros de cuentas no coincidentes con el conjunto de datos de Dun & Bradstreet.
- ⚠ Importante:** Si el porcentaje de registros no coincidentes parece inusualmente alto, es posible que no esté usando los campos estándar con los que se establece la coincidencia. Para solicitar una evaluación personalizada de sus datos, haga contacto con el gestor de cuentas de Salesforce.

Segmentación de clientes

La función de segmentación de clientes permite desgloses detallados por industria, ámbito geográfico, número de empleados e ingresos anuales. Los gráficos de segmentación de clientes permiten la representación gráfica de los posibles campos para los que Data.com puede proporcionar datos más actualizados y precisos.



- **Industria:** número de cuentas de las cinco industrias principales identificadas mediante el código SIC de dos dígitos.
- **Ámbito geográfico:** número de cuentas de una región de la geografía específica. Las regiones geográficas se basan en la dirección de facturación principal de Dun & Bradstreet.
- **Ingresos:** número de cuentas con unos ingresos anuales basados en los volúmenes de ventas anuales de Dun & Bradstreet.
- **Número de empleados:** número de cuentas con un número total de empleados basado en el número de empleados de Dun & Bradstreet.

Otros cambios en Sales Cloud

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar la capacidad de uso.

EN ESTA SECCIÓN:

[Perspectivas de cuenta ya no obtiene noticias desde Yahoo](#)

Para la mayoría de las cuentas, proporcionamos perspectivas desde nuestra propia plataforma de procesamiento de noticias, que recopila noticias de varias fuentes. Hemos sustituido Yahoo por otras fuentes externas. Esta función está disponible en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce1.

[Cuentas personales tiene una página separada en Lightning App Builder](#)

Las cuentas personales y las cuentas de negocio ahora tienen sus propias páginas con sus propios componentes exclusivos. No obstante, las páginas de cuentas personales no pueden modificarse... aún.

[La visualización de cronología de actividad ya no está controlada por listas relacionadas](#)

Ya no tiene que incluir listas relacionadas en sus formatos de objeto para mostrar pasos siguientes y actividad pasada en la cronología de actividad. Lightning Experience muestra la cronología sin que el formato sea relevante.

[Personalizar sus preferencias de ordenación de listas relacionadas en Lightning Experience](#)

Las preferencias de ordenación de listas relacionadas que los usuarios establecen en Salesforce Classic permanece ahora cuando cambian a Lightning Experience o utilizan la aplicación móvil Salesforce1. Aún mejor, los usuarios pueden ahora ajustar la ordenación de sus listas relacionadas directamente desde Lightning Experience, de modo que pueden ver sus datos en la nueva interfaz justo como desean. Y la guinda del pastel: las preferencias de ordenación establecidas en Lightning Experience se seleccionan la próxima vez que el usuario cambia a Salesforce Classic o accede a Salesforce1. La coherencia de los datos nunca se agradeció tanto. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Realizar una vista previa de todas sus listas relacionadas en Lightning Experience](#)

Todos sabemos que las vistas previas de las listas relacionadas facilitan la vida. Ahora puede realizar una vista previa de todas sus listas relacionadas. Anteriormente, solo podía realizar una vista previa de las ocho primeras listas en Lightning. Esta función solo está disponible en in Lightning Experience.

[Corrector ortográfico retirado de actividades](#)

Hemos retirado **Activar corrector ortográfico en tareas y eventos** de Configuración de actividad, y el corrector ortográfico de Salesforce ya no está disponible cuando los usuarios crean o modifican eventos o tareas. Recomendamos el uso del corrector ortográfico de su navegador en su lugar. Esta función estaba disponible en Salesforce Classic.

[Verificar su protocolo de seguridad para evitar interrupciones del servicio al utilizar Salesforce for Outlook](#)

Acceda a detalles importantes sobre la desactivación de TLS 1.0.

[El panel de aspectos destacados muestra más campos](#)

¿Alguna vez deseó que el panel de aspectos destacados muestre más campos de los que personalizó en sus formatos compactos? Bien, está de suerte. A partir de Summer '16, el panel de aspectos destacados mostrará hasta los siete primeros campos del formato compacto de esa entidad. Anteriormente, el panel de aspectos destacados solo mostraba los cinco primeros campos. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

Perspectivas de cuenta ya no obtiene noticias desde Yahoo

Para la mayoría de las cuentas, proporcionamos perspectivas desde nuestra propia plataforma de procesamiento de noticias, que recopila noticias de varias fuentes. Hemos sustituido Yahoo por otras fuentes externas. Esta función está disponible en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce1.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Cuentas personales tiene una página separada en Lightning App Builder

Las cuentas personales y las cuentas de negocio ahora tienen sus propias páginas con sus propios componentes exclusivos. No obstante, las páginas de cuentas personales no pueden modificarse... aún.

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition**

La visualización de cronología de actividad ya no está controlada por listas relacionadas

Ya no tiene que incluir listas relacionadas en sus formatos de objeto para mostrar pasos siguientes y actividad pasada en la cronología de actividad. Lightning Experience muestra la cronología sin que el formato sea relevante.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Personalizar sus preferencias de ordenación de listas relacionadas en Lightning Experience

Las preferencias de ordenación de listas relacionadas que los usuarios establecen en Salesforce Classic permanece ahora cuando cambian a Lightning Experience o utilizan la aplicación móvil Salesforce1. Aún mejor, los usuarios pueden ahora ajustar la ordenación de sus listas relacionadas directamente desde Lightning Experience, de modo que pueden ver sus datos en la nueva interfaz justo como desean. Y la guinda del pastel: las preferencias de ordenación establecidas en Lightning Experience se seleccionan la próxima vez que el usuario cambia a Salesforce Classic o accede a Salesforce1. La coherencia de los datos nunca se agradeció tanto. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Del mismo modo que en Salesforce Classic, la capacidad de ordenar en Lightning Experience está disponible en la mayoría de columnas de listas relacionadas, pero está desactivada para algunas columnas. Para ver si es posible ordenar por una columna, pase el ratón sobre el encabezado de la columna y busque una flecha hacia abajo.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

Realizar una vista previa de todas sus listas relacionadas en Lightning Experience

Todos sabemos que las vistas previas de las listas relacionadas facilitan la vida. Ahora puede realizar una vista previa de todas sus listas relacionadas. Anteriormente, solo podía realizar una vista previa de las ocho primeras listas en Lightning. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

Corrector ortográfico retirado de actividades

Hemos retirado **Activar corrector ortográfico en tareas y eventos** de Configuración de actividad, y el corrector ortográfico de Salesforce ya no está disponible cuando los usuarios crean o modifican eventos o tareas. Recomendamos el uso del corrector ortográfico de su navegador en su lugar. Esta función estaba disponible en Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible para Salesforce Classic en: **todas** las ediciones

CONSULTE TAMBIÉN

[El corrector ortográfico de Salesforce queda sustituido por el corrector ortográfico de navegadores](#)

Verificar su protocolo de seguridad para evitar interrupciones del servicio al utilizar Salesforce for Outlook

Acceda a detalles importantes sobre la desactivación de TLS 1.0.

Conozca cómo preparar entornos de computación para que sus representantes puedan [seguir utilizando Salesforce for Outlook tras la desactivación de TLS 1.0](#).

Revise nuestra [cronología de la desactivación](#).

EDICIONES

Disponible para Salesforce Classic en: **todas** las ediciones

El panel de aspectos destacados muestra más campos

¿Alguna vez deseó que el panel de aspectos destacados muestre más campos de los que personalizó en sus formatos compactos? Bien, está de suerte. A partir de Summer '16, el panel de aspectos destacados mostrará hasta los siete primeros campos del formato compacto de esa entidad. Anteriormente, el panel de aspectos destacados solo mostraba los cinco primeros campos. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

Analytics

Dinamice las decisiones de negocio con datos y análisis de reportes y tableros de Salesforce, y Wave Analytics.

EN ESTA SECCIÓN:

[Reportes y tableros en Lightning Experience: Más gráficos, noticias en tiempo real y reportes de exportación](#)

Haga más con reportes y tableros de Lightning Experience. Visualice datos en una serie de tipos de gráfico recién admitidos. Colabore con otros a través de noticias en tiempo real en reportes y tableros. Exporte reportes a archivos `.xls` y `.csv`. Además, identifique reportes utilizados por componentes de tablero para gestionar con mayor eficacia los reportes y tableros de su organización.

[Wave Analytics: Optimización del análisis de datos](#)

En esta versión se incluyen infinidad de mejoras, como nuevos módulos de Trailhead, compatibilidad total con el empaquetado, funciones de colaboración importantes, nuevos tipos de gráficos (y mapas), un control más preciso del diseño de los tableros, actualizaciones de datos más frecuentes y funciones adicionales de las API de SAQL y REST.

Reportes y tableros en Lightning Experience: Más gráficos, noticias en tiempo real y reportes de exportación

Haga más con reportes y tableros de Lightning Experience. Visualice datos en una serie de tipos de gráfico recién admitidos. Colabore con otros a través de noticias en tiempo real en reportes y tableros. Exporte reportes a archivos `.xls` y `.csv`. Además, identifique reportes utilizados por componentes de tablero para gestionar con mayor eficacia los reportes y tableros de su organización.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



EN ESTA SECCIÓN:

[Adorne sus datos con nuevos gráficos en Lightning Experience](#)

Hemos agregado una serie de nuevos tipos de gráfico a Lightning Experience: gráficos de embudo, de dispersión, combinados y de línea acumulados. Además, los gráficos de tabla muestran ahora totales en tableros de Lightning Experience (después de configurarlos en el editor de componentes de Salesforce Classic).

[Colaborar con otros en noticias en tiempo real de tableros y reportes en Lightning Experience](#)

Las noticias en tiempo real están ahora disponibles en reportes y paneles tanto en Lightning Experience como Salesforce Classic.

[Exportar reportes como archivos desde Lightning Experience](#)

Ahora puede exportar reportes desde Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Filtrar reportes haciendo clic en gráficos en Lightning Experience](#)

Mientras lee un reporte, haga clic en la agrupación de gráficos de reportes para filtrar el reporte.

[Deshacer y rehacer acciones en el diseñador de tableros de Lightning Experience](#)

Todo el mundo comete errores. Nada de preocupaciones, los errores se corrigen fácilmente. Al menos, están en el diseñador de tableros de Lightning Experience gracias a los botones deshacer y rehacer.

[Combinar pequeñas agrupaciones para mantener los gráficos de anillo y embudo legibles en Lightning Experience](#)

Para asegurarse de que los gráficos de anillo y embudo de Lightning Experience son legibles, combine pequeñas agrupaciones en una.

[Utilizar SOQL para identificar reportes utilizados por componentes de tablero](#)

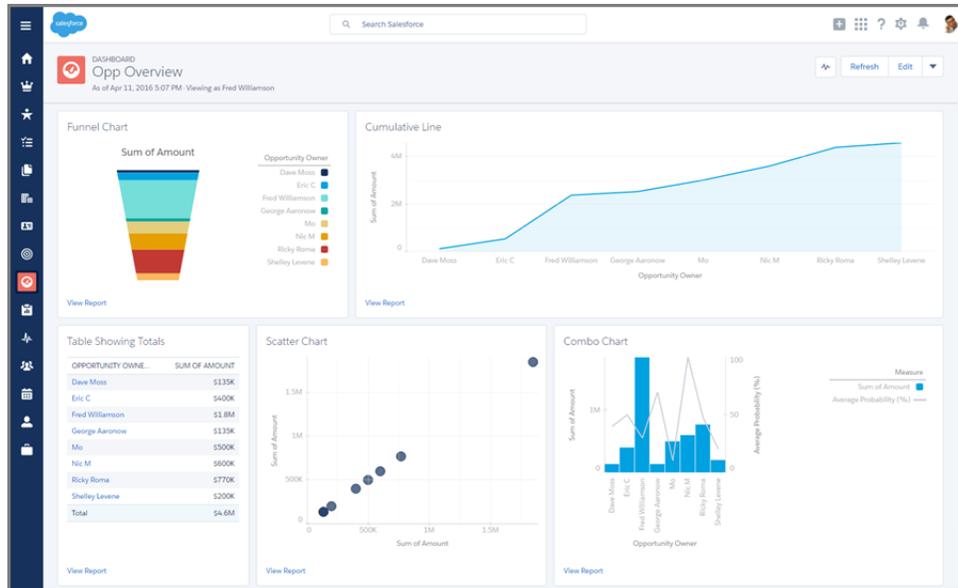
Ejecute una consulta SOQL para identificar qué componentes del tablero utilizan un reporte que está intentando eliminar. Luego hágalos coincidir de modo que pueda continuar con la eliminación. Requiere el permiso de usuario "Gestionar todos los tableros y reportes privados". Disponible en API versión 37.0 y posterior.

[Ordenar registros en reportes y tableros por campos cifrados](#)

Mantener seguros sus datos de Salesforce no significa que no pueda crear reportes sobre ellos. Anteriormente, si un campo estaba cifrado, no podía utilizarse para ordenar los registros de un reporte o un tablero. ¡Ahora se puede! Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Adorne sus datos con nuevos gráficos en Lightning Experience

Hemos agregado una serie de nuevos tipos de gráfico a Lightning Experience: gráficos de embudo, de dispersión, combinados y de línea acumulados. Además, los gráficos de tabla muestran ahora totales en tableros de Lightning Experience (después de configurarlos en el editor de componentes de Salesforce Classic).

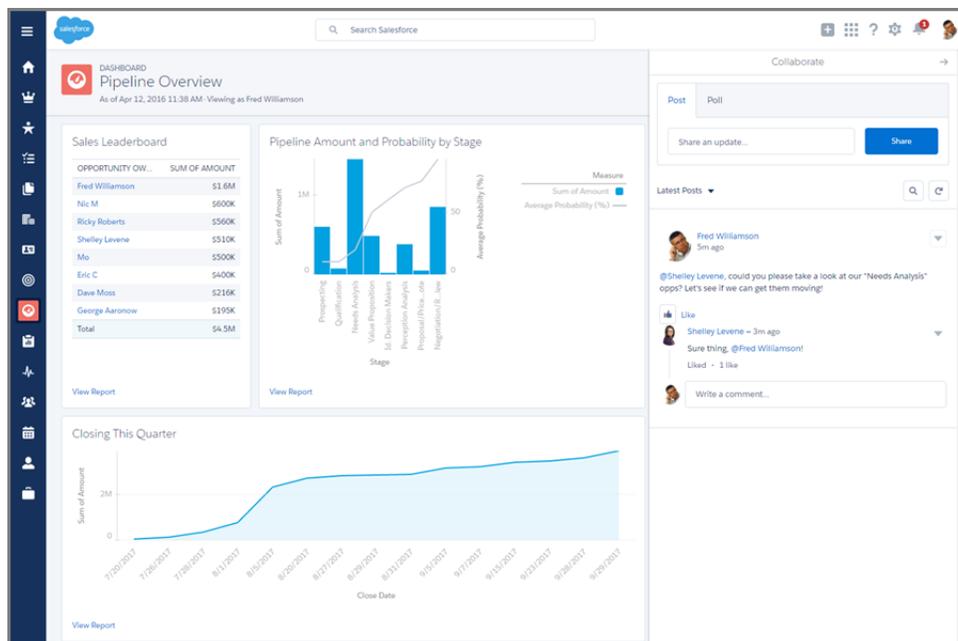


Los gráficos de embudo están disponibles en reportes y tableros. Los gráficos de dispersión, combinados y de línea acumulados están disponibles solo en tableros.

Colaborar con otros en noticias en tiempo real de tableros y reportes en Lightning Experience

Las noticias en tiempo real están ahora disponibles en reportes y paneles tanto en Lightning Experience como Salesforce Classic.

Cuando se activa el seguimiento de noticias en tiempo real para Reportes y Tableros, haga clic en  mientras visualiza un reporte o tablero para abrir las noticias en tiempo real. A continuación, mencione colegas, publique preguntas y realice observaciones acerca de sus datos de Salesforce directamente desde un reporte o tablero.



Exportar reportes como archivos desde Lightning Experience

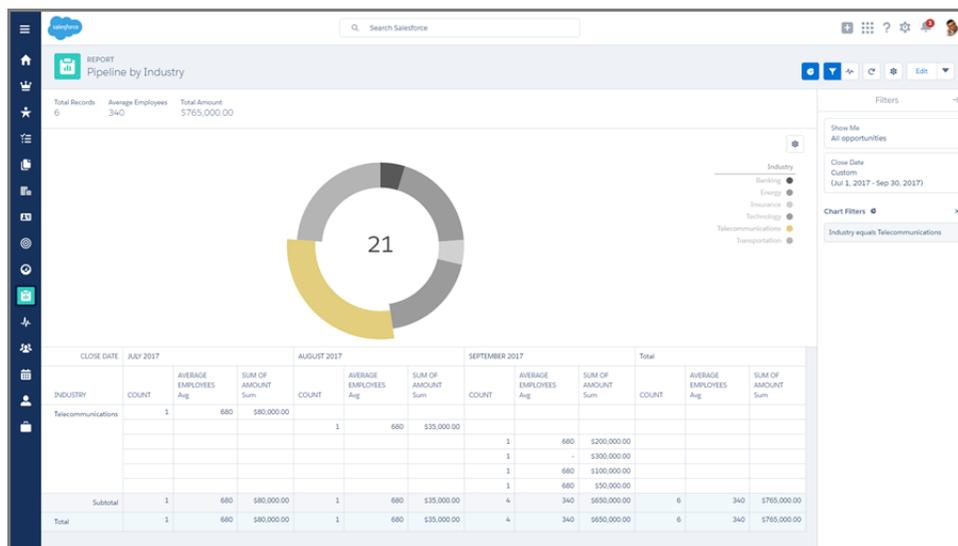
Ahora puede exportar reportes desde Lightning Experience y Salesforce Classic.

Cuando necesita trabajar con datos de reportes en una herramienta específica, como una hoja de cálculo, exporte datos de reporte como un archivo de Microsoft® Excel® (.xlsx) o valores separados por comas (.csv). Desde una vista de lista o mientras visualiza un reporte, haga clic en  > **Exportar**, luego seleccione el tipo de archivo y codificación.

Filtrar reportes haciendo clic en gráficos en Lightning Experience

Mientras lee un reporte, haga clic en la agrupación de gráficos de reportes para filtrar el reporte.

Su reporte Oportunidades en curso por industria proporciona una descripción general útil de sus oportunidades, pero ¿qué sucede si solo desea ver oportunidades en la industria de telecomunicaciones? En la leyenda del gráfico, haga clic en **Telecomunicaciones**. O bien, en el gráfico, haga clic en el segmento del gráfico que representa la industria de telecomunicaciones. El reporte filtra a continuación para mostrar solo registros de oportunidad de la industria de telecomunicaciones. Observe cómo aparece un nuevo filtro en el encabezado Filtros de gráfico en el panel de filtros.



Para borrar el filtro, haga clic en las agrupaciones de telecomunicaciones en el gráfico por segunda vez. O bien elimine el filtro de gráfico correspondiente del panel Filtros.

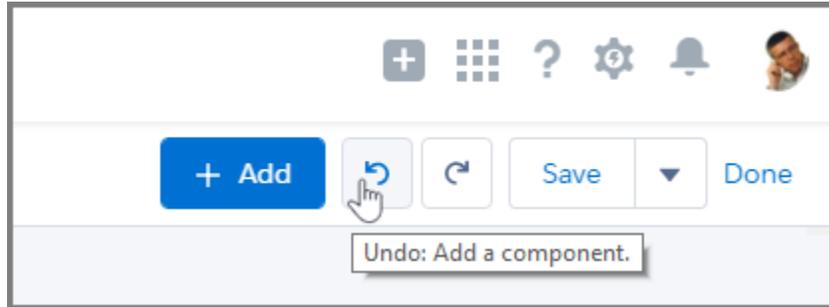
Tome nota de estas limitaciones de filtro de gráfico:

- No puede guardar filtros de gráfico.
- Los gráficos de líneas no admiten filtros de gráfico.
- En gráficos de barras apilados, solo puede crear filtros de gráfico haciendo clic en segmentos de gráfico apilados. Hacer clic en agrupaciones en la leyenda no funciona.
- Los filtros de gráfico se restablecen después de la modificación de un reporte, cambiando la configuración de reporte o clasificando columnas
- Si un reporte tiene más de 2.000 filas, los filtros de gráfico solo filtran las 2.000 filas devueltas.

Deshacer y rehacer acciones en el diseñador de tableros de Lightning Experience

Todo el mundo comete errores. Nada de preocupaciones, los errores se corrigen fácilmente. Al menos, están en el diseñador de tableros de Lightning Experience gracias a los botones deshacer y rehacer.

Para deshacer una acción, haga clic en . Para rehacer una acción, haga clic en . Problema resuelto.

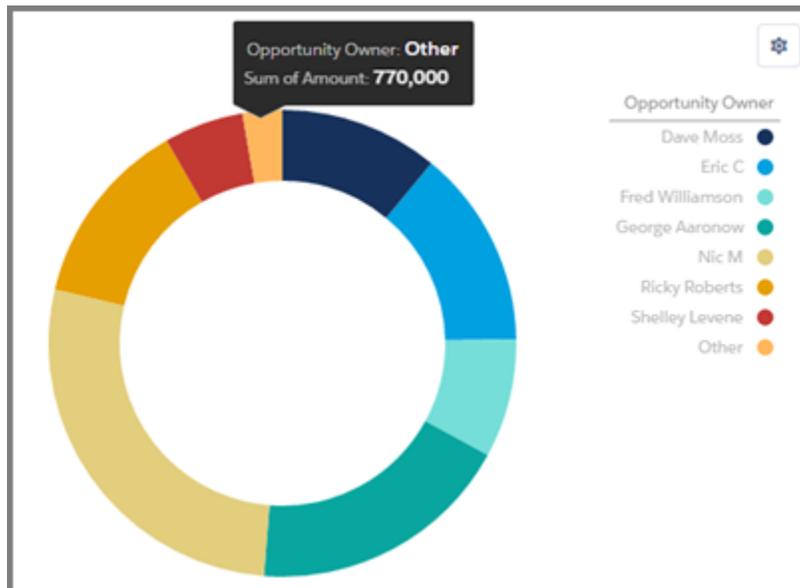


Como extra, si pasa el ratón sobre  o el botón , le haremos saber qué acción se deshace o rehace antes de que haga clic.

Combinar pequeñas agrupaciones para mantener los gráficos de anillo y embudo legibles en Lightning Experience

Para asegurarse de que los gráficos de anillo y embudo de Lightning Experience son legibles, combine pequeñas agrupaciones en una.

Active la configuración de Salesforce Classic **Combinar pequeños grupos en "Otros"**, que se establece desde el editor de gráficos de Salesforce Classic. Cuando se activa, las agrupaciones que incluyen menos del 3% del total se combinan en agrupaciones únicas denominadas "Otros".



Utilizar SOQL para identificar reportes utilizados por componentes de tablero

Ejecute una consulta SOQL para identificar qué componentes del tablero utilizan un reporte que está intentando eliminar. Luego hágalos coincidir de modo que pueda continuar con la eliminación. Requiere el permiso de usuario "Gestionar todos los tableros y reportes privados". Disponible en API versión 37.0 y posterior.

Supongamos que Sarah, después de varios años, se retiró y dejó la compañía. Como administrador de Salesforce, parte de su trabajo radica en eliminar los reportes guardados en la carpeta privada de Sarah. La ejecución de una consulta SOQL utilizando el ámbito `allPrivate` le proporciona acceso a los reportes privados de Sarah. Pero, ¿qué sucede si no puede eliminar un reporte porque es utilizado por componentes de tablero? Anteriormente, identificar qué componentes de tablero utilizaban los reportes privados de Sarah suponía todo un reto. Ahora, una consulta SOQL da con la clave.

Primero, ejecute una consulta SOQL en el `DashboardComponentsObject`. En este ejemplo, el reporte con el Id. `00OR0000000PBZZMA4` es un reporte guardado en la carpeta privada de Sarah.

```
SELECT Id, DashboardId, CustomReportId FROM DashboardComponent USING SCOPE allPrivate WHERE CustomReportId = '00OR0000000PBZZMA4'
```

La consulta devuelve una lista de componentes de tablero que utilizan reportes privados de Sarah como una fuente. Con esta lista entre manos, puede justificar rápidamente los componentes de tablero asociados del reporte y luego eliminar el reporte.

Ordenar registros en reportes y tableros por campos cifrados

Mantener seguros sus datos de Salesforce no significa que no pueda crear reportes sobre ellos. Anteriormente, si un campo estaba cifrado, no podía utilizarse para ordenar los registros de un reporte o un tablero. ¡Ahora se puede! Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.



Nota: Esto solo funciona en reportes y tableros.

CONSULTE TAMBIÉN

[Cifrado de plataforma Escudo](#)

Wave Analytics: Optimización del análisis de datos

En esta versión se incluyen infinidad de mejoras, como nuevos módulos de Trailhead, compatibilidad total con el empaquetado, funciones de colaboración importantes, nuevos tipos de gráficos (y mapas), un control más preciso del diseño de los tableros, actualizaciones de datos más frecuentes y funciones adicionales de las API de SAQL y REST.

EDICIONES

Disponible por un coste adicional en **Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**. Está disponible además en **Developer Edition**.



EN ESTA SECCIÓN:

[Participe en Trailhead para aprenderlo todo sobre las aplicaciones de Wave](#)

¿Desea saber cómo nuestras aplicaciones pregeneradas pueden ayudarle a agilizar los procesos con Wave Analytics? Participe en nuestro nuevo recorrido sobre la *aceleración de Analytics con aplicaciones de Wave*.

[Nuevo conjunto de aplicaciones de Wave](#)

Wave ya admite el empaquetado. Ahora puede incluir activos de Wave en paquetes y los desarrolladores, socios y proveedores de software independientes pueden implementar, conceder licencias y gestionar las aplicaciones de Wave en AppExchange. Todo esto es la base de un ecosistema totalmente nuevo. ¡Llega una ola de aplicaciones de Wave!

[Aproveche Wave al máximo](#)

Las nuevas funciones facilitan la colaboración en Wave. Mantenga conversaciones en un tablero con anotaciones. Descargue y comparta lentes y widgets en distintos formatos. Presente su análisis en el modo de pantalla completa directamente en Wave y comparta los activos de Wave más fácilmente mediante las mejoras adicionales.

[Explore, visualice y diseñe](#)

Aumente el control de sus visualizaciones con los nuevos tipos de gráficos, las mejoras de Flex Dashboard Designer (beta) y las mejoras del explorador.

[Acelere con las aplicaciones de Wave](#)

Mantenga actualizadas sus aplicaciones de Wave Analytics predefinidas mediante las funciones de restablecimiento y actualización.

[Integre datos](#)

Actualice sus datos de Wave con más frecuencia mediante varias ejecuciones del flujo de datos al día. Simplifique el análisis mediante una mayor compatibilidad con la jerarquía.

[Desarrollo en la plataforma Wave](#)

El desarrollo en la plataforma Wave es ahora mucho más eficiente con las nuevas funciones de SAQL y la compatibilidad adicional con la API de REST.

Participe en Trailhead para aprenderlo todo sobre las aplicaciones de Wave

¿Desea saber cómo nuestras aplicaciones pregeneradas pueden ayudarle a agilizar los procesos con Wave Analytics? Participe en nuestro nuevo recorrido sobre la *aceleración de Analytics con aplicaciones de Wave*.

Accelerating Analytics with Wave Apps
Learn how out-of-the-box apps can help you go faster with Wave Analytics.

Intermediate | Admin
Trail

Modules and projects (3)

- Wave Apps Basics** (Module)
Find out what Wave Analytics prebuilt apps can do for you and how you can create and customize them.
Show 3 units | 1 hr
- Sales Wave App** (Module)
Learn how to put Sales Cloud data to work through the prebuilt Sales Wave app's dashboards.
Show 5 units | 2 hrs
- Basic Wave Dashboard Customization** (Module)
Reimagine the user experience of dashboards for prebuilt apps like Sales Wave or the Wave platform.
Show 6 units | 2 hrs 25 mins

Mediante una serie de ejercicios prácticos, puede aprender a realizar las siguientes acciones:

- Configurar usuarios y permisos para aplicaciones pregeneradas.
- Crear aplicación de forma rápida e iterativa.
- Navegar por tableros de Sales Wave para determinar el progreso de su negocio.
- Realizar personalizaciones comunes para mejorar los tableros con independencia de que formen parte de su propia aplicación o una aplicación de Wave pregenerada.

Revise la sección sobre la [aceleración de Analytics con aplicaciones de Wave](#) hoy mismo y empiece a conseguir insignias para aplicaciones de Wave.

Nuevo conjunto de aplicaciones de Wave

Wave ya admite el empaquetado. Ahora puede incluir activos de Wave en paquetes y los desarrolladores, socios y proveedores de software independientes pueden implementar, conceder licencias y gestionar las aplicaciones de Wave en AppExchange. Todo esto es la base de un ecosistema totalmente nuevo. ¡Llega una ola de aplicaciones de Wave!

Los activos de Wave se pueden empaquetar del mismo modo que los componentes de Salesforce estándar y con las mismas herramientas. Sus aplicaciones, tableros, lentes, conjuntos de datos y flujos de datos se pueden distribuir fácilmente para los usuarios.



¡Pero aún hay más! Los socios, como los proveedores de software independientes y los fabricantes de equipos originales, pueden implementar activos de Wave como aplicaciones gestionadas. Al aprovechar los metadatos de Salesforce estándar, las aplicaciones de Wave se integran perfectamente con Force.com y no hay ninguna línea divisoria. Se admiten las operaciones de actualización, eliminación y desaprobación, además de los conjuntos de cambios, lo que facilita el envío de personalizaciones de una organización de Salesforce a otra.

Los socios que deseen que su aplicación de Wave esté disponible para la venta o instalación, pueden hacerlo mediante la publicación en AppExchange. Los clientes pueden buscar estos paquetes en AppExchange e instalarlos en sus organizaciones. ¿Tiene una idea excelente para una aplicación de análisis? ¡Cree su negocio en Wave!

Sus ofertas de AppExchange se pueden gestionar mediante la aplicación de gestión de licencias, donde puede especificar las opciones de concesión de licencias y crear registros de prospectos y licencias para cada instalación de su paquete. Los socios pueden controlar el uso de sus aplicaciones de Wave según el número de usuarios. Los administradores pueden asignar estas licencias a los usuarios de conformidad con los términos de dichas licencias.



Nota: Los socios que deseen publicar aplicaciones de Wave en AppExchange deben hablar con los contactos correspondientes de Salesforce (gestor de cuentas de socios y evangelista técnico).

En la siguiente tabla se muestran los componentes de Wave disponibles en un paquete gestionado y se indica si se pueden actualizar o eliminar.

Componente	Actualizable	Suscriptor que se puede eliminar	Desarrollador que se puede eliminar	Se puede proteger	Protección de IP
Aplicaciones	Sí	No	Sí	No	No
Tableros	Sí	No	Sí	No	No
Lentes	Sí	No	Sí	No	No
Conjuntos de datos	Sí	No	Sí	No	No
Flujos de datos	Sí	No	Sí	No	No

Información clave de los encabezados de columnas:

Actualizable

Algunos componentes se actualizan a una versión más reciente cuando se actualiza un paquete.

Suscriptor que se puede eliminar

Un suscriptor o instalador de un paquete puede eliminar el componente.

Desarrollador que se puede eliminar

Un desarrollador puede eliminar algunos componentes después de cargar el paquete como `Gestionado y editado`. Los componentes eliminados no se eliminan en la organización del suscriptor durante la actualización de un paquete.

Se puede proteger

Los desarrolladores pueden marcar determinados componentes como protegidos de modo que no se pueda hacer referencia a ellos en otra ubicación.

Protección de IP

Protección de la propiedad intelectual (por ejemplo, ofuscación).

Hay algunas mejores prácticas y puntos que se deben tener en cuenta a la hora de empaquetar activos de Wave.

- Se requieren permisos de administrador de Wave para crear un paquete, pero no para la implementación, la cual solamente requiere permisos de administrador de Salesforce.
- No se realiza ningún rastreo entre conjuntos de datos y flujos de datos, lo que significa que no hay un seguimiento de la dependencia. Al empaquetar ambos, se deben agregar manualmente. En caso contrario, se muestra un mensaje de error durante la implementación. Ocurre lo mismo con los conjuntos de cambios. Al empaquetar conjuntos de datos y flujos de datos, se deben agregar manualmente.
- Las imágenes no se representan al implementar un tablero que usa un widget de imagen que hace referencia a un archivo de imagen no disponible en la organización de destino. Debe cargar la imagen manualmente y el Id. de documento del archivo de imagen del widget de imagen se debe actualizar. El usuario no puede guardar el tablero en el destino con un Id. de documento no válido, pero puede verlo y modificarlo.
- Si el tablero que va a implementar tiene un widget de vínculo que apunta a otro tablero de la organización de destino, debe actualizar manualmente la referencia al vínculo para que apunte al elemento correcto. Si el tablero vinculado no existe en la organización de destino, verá un mensaje de error. Implemente también el tablero vinculado o vuelva a crear el tablero vinculado en la organización de destino. Actualice el widget de vínculo para que apunte al tablero vinculado.
- Tenga cuidado al empaquetar flujos de datos. Las sustituciones de esquemas no válidas y los parámetros no admitidos o no permitidos se eliminarán (por ejemplo, `Type = dim` ya no se admite y ahora se usa `Type = text`). Los comentarios en JSON se eliminarán. Es posible que los nodos se muestren en un orden distinto.

Aproveche Wave al máximo

Las nuevas funciones facilitan la colaboración en Wave. Mantenga conversaciones en un tablero con anotaciones. Descargue y comparta lentes y widgets en distintos formatos. Presente su análisis en el modo de pantalla completa directamente en Wave y comparta los activos de Wave más fácilmente mediante las mejoras adicionales.

EN ESTA SECCIÓN:[Colaborar en Flex Dashboard con anotaciones](#)

Anote en los widgets de tablero los comentarios publicados en un tablero y en Chatter. Con las anotaciones, puede mantener conversaciones más eficientes sobre los datos y cómo se visualizan, ya que el tablero es un elemento de referencia.

[Descargue datos de exploraciones en archivos .csv o de Excel](#)

Exporte exploraciones de lente y widgets de tablero como imágenes o como archivos de Microsoft® Excel® (.xls) o valores separados por comas (.csv). Esta función descarga los resultados de una consulta (o paso) mostrada. Ahora puede compartir exploraciones y datos filtrados en otros formatos útiles.

[Se acabaron las diapositivas: presente tableros y lentes en directo](#)

Organice las reuniones directamente en Wave con el nuevo modo de presentación en pantalla completa. Mediante la presentación de activos de Wave en lugar de diapositivas con imágenes estáticas, tiene acceso en tiempo real a los datos y puede mostrar las visualizaciones dinámicas.

[Comparta lentes no guardadas y activos de aplicaciones privadas](#)

Agilice la colaboración controlada por datos con más opciones de colaboración. Ahora, puede compartir lentes no guardadas además de tableros y lentes guardados en su aplicación privada.

Incluya opciones de colaboración en tableros insertados

Comparta las perspectivas de Wave desde cualquier interfaz de Salesforce (Classic, Lightning Experience o Communities). Configure cualquier tablero insertado para incluir un icono Compartir que abra el cuadro de diálogo Compartir. Las opciones de colaboración de los tableros insertados son Publicar en noticias en tiempo real y Descargar.

Incrustar tableros de Wave en páginas de Lightning (disponibilidad general)

Proporcione una visualización interactiva de los datos mediante la adición de un componente de tablero de Wave Analytics a la página de inicio o registro de Lightning. Los usuarios pueden desglosar y explorar el tablero dentro del marco en la página de Lightning o en una ventana de Wave Analytics. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

Compartir Wave con Comunidades de forma más sencilla y segura

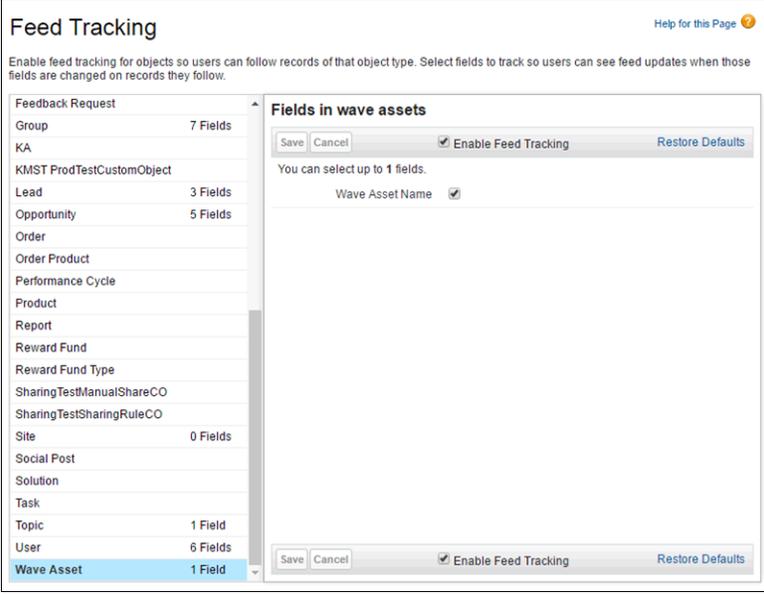
La colaboración con comunidades mejorada revela de un vistazo si una aplicación se comparte externamente. Además, puede comprobar y cambiar fácilmente el estado de colaboración de las aplicaciones.

Colaborar en Flex Dashboard con anotaciones

Anote en los widgets de tablero los comentarios publicados en un tablero y en Chatter. Con las anotaciones, puede mantener conversaciones más eficientes sobre los datos y cómo se visualizan, ya que el tablero es un elemento de referencia.

 **Nota:** La anotaciones solo se admiten en Flex Dashboard (beta).

Para activar las anotaciones, haga clic en el objeto **Activo de Wave** y seleccione **Activar supervisión de noticias** en la configuración de supervisión de noticias en tiempo real de Chatter.



Feed Tracking Help for this Page

Enable feed tracking for objects so users can follow records of that object type. Select fields to track so users can see feed updates when those fields are changed on records they follow.

Object Type	Fields
Feedback Request	
Group	7 Fields
KA	
KMST ProdTestCustomObject	
Lead	3 Fields
Opportunity	5 Fields
Order	
Order Product	
Performance Cycle	
Product	
Report	
Reward Fund	
Reward Fund Type	
SharingTestManualShareCO	
SharingTestSharingRuleCO	
Site	0 Fields
Social Post	
Solution	
Task	
Topic	1 Field
User	6 Fields
Wave Asset	1 Field

Fields in wave assets

Save Cancel Enable Feed Tracking Restore Defaults

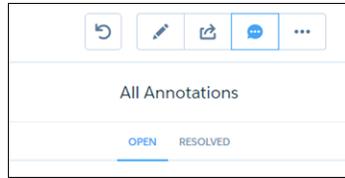
You can select up to 1 fields.

Wave Asset Name

Save Cancel Enable Feed Tracking Restore Defaults

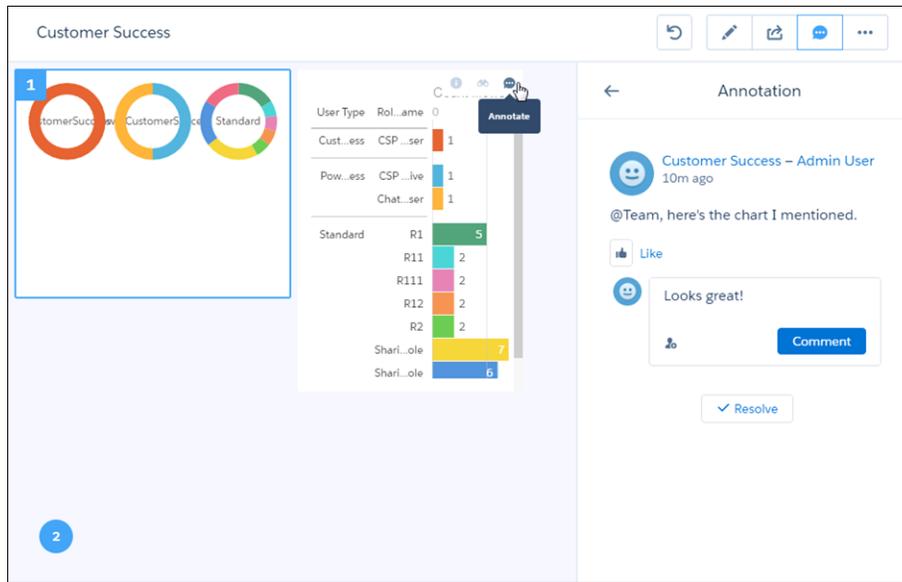
El icono de anotaciones () se muestra al mover el ratón sobre la esquina superior derecha de un widget. Haga clic en el icono para anotar un widget. Los widgets con anotaciones muestran un cuadrado azul con el número de anotaciones abiertas.

Además, puede hacer clic en el icono de globo de conversación de la barra de control del tablero para abrir el panel de anotaciones.



Wave guarda las anotaciones abiertas y resueltas. Además, si elimina un widget, las anotaciones abiertas se guardan como anotaciones desvinculadas. Puede acceder a las anotaciones desvinculadas desde el círculo azul de la parte inferior del tablero.

Haga clic en una anotación para abrirla para comentarios.



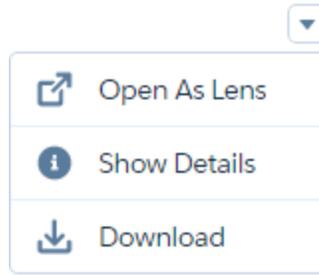
La anotaciones de tableros de Wave también se integran de forma nativa con Chatter para enviar automáticamente una notificación a los usuarios cuando reciben comentarios. Haga clic en Chatter y vaya directamente al tablero en Wave. Aunque puede @mencionar a alguien de su organización, la seguridad configurada controla el acceso al tablero.

Descargue datos de exploraciones en archivos .csv o de Excel

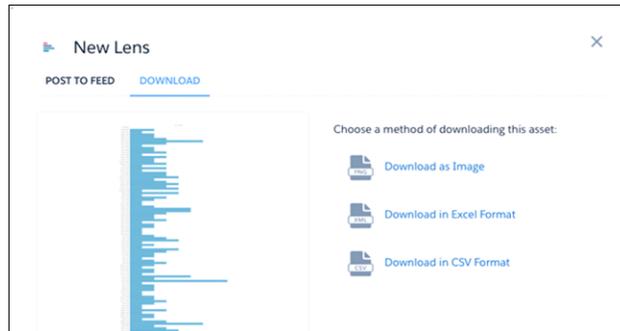
Exporte exploraciones de lente y widgets de tablero como imágenes o como archivos de Microsoft® Excel® (.xlsx) o valores separados por comas (.csv). Esta función descarga los resultados de una consulta (o paso) mostrada. Ahora puede compartir exploraciones y datos filtrados en otros formatos útiles.

Nota: Esta función no es compatible con Flex Dashboard (beta).

Para la configuración, asigne a los usuarios un conjunto de permisos que incluya **Descargar datos de Wave Analytics**. Los usuarios con permiso pueden descargar las opciones si seleccionan **Descargar** en un widget de tablero.



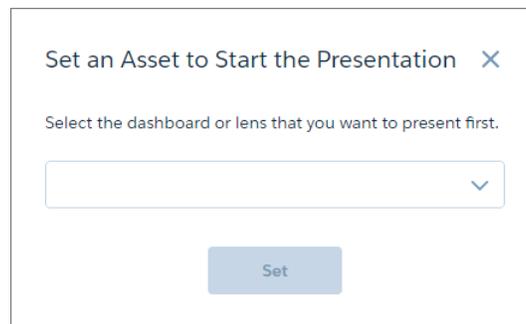
O bien, en una lente puede seleccionar **Compartir** y, a continuación, **Descargar**.



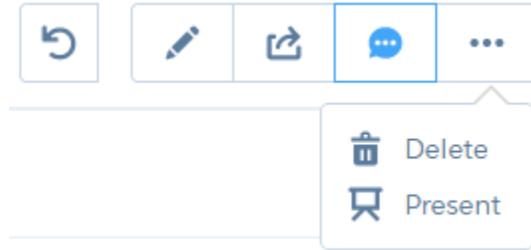
Se acabaron las diapositivas: presente tableros y lentes en directo

Organice las reuniones directamente en Wave con el nuevo modo de presentación en pantalla completa. Mediante la presentación de activos de Wave en lugar de diapositivas con imágenes estáticas, tiene acceso en tiempo real a los datos y puede mostrar las visualizaciones dinámicas.

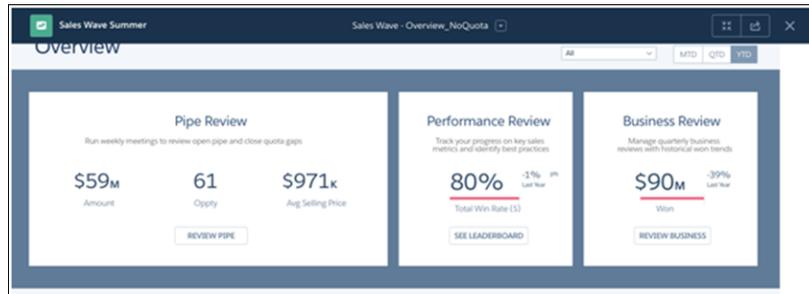
Para iniciar una presentación, haga clic en **Presencia** en la aplicación y prepare el tablero o la lente que va a presentar primero.



O bien, puede iniciar la presentación desde un tablero o una lente.



Durante la presentación, puede usar todas las funciones de Wave, como el filtro, la presentación de datos y la vinculación con otros activos. Además, es fácil navegar hasta otros tableros y lentes con un ratón o un teclado. La barra de control de presentación se muestra cuando mueve el ratón sobre el borde superior de la ventana.



Seleccione el siguiente activo que va a presentar en el menú desplegable del centro de la barra de control.

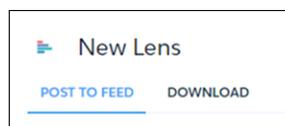


La alternancia del modo de pantalla completa () permite cambiar el tamaño de la ventana sin salir de la presentación.

Comparta lentes no guardadas y activos de aplicaciones privadas

Agilice la colaboración controlada por datos con más opciones de colaboración. Ahora, puede compartir lentes no guardadas además de tableros y lentes guardados en su aplicación privada.

Si no se guarda una lente, no incluye ninguna dirección URL y, por lo tanto, no puede proporcionar un vínculo para que otros vean su excelente trabajo. Sin embargo, ahora hay tres formas de compartir lentes no guardadas. Se pueden publicar como una imagen en Chatter y descargar como una imagen o bien se pueden exportar los datos de la lente en .csv o formato de Microsoft Excel. Haga clic en el icono Compartir en cualquier momento mientras desarrolla una nueva lente o modifica una lente guardada previamente.

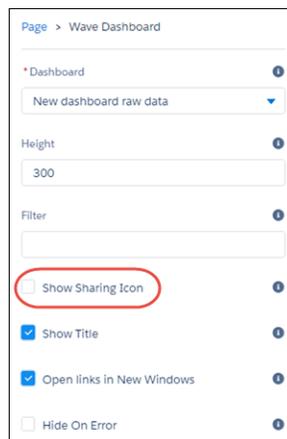


Además, ahora puede compartir activos guardados en Mi aplicación privada. La colaboración incluye las opciones Publicar en noticias en tiempo real, Obtener URL y Descargar.

Incluya opciones de colaboración en tableros insertados

Comparta las perspectivas de Wave desde cualquier interfaz de Salesforce (Classic, Lightning Experience o Communities). Configure cualquier tablero insertado para incluir un icono Compartir que abra el cuadro de diálogo Compartir. Las opciones de colaboración de los tableros insertados son Publicar en noticias en tiempo real y Descargar.

Con el nuevo atributo `showSharing`, puede especificar si un tablero de Wave insertado va a incluir el icono Compartir. Establezca `showSharing` en verdadero al agregar un tablero de Wave a una página de Visualforce o seleccione **Mostrar icono Colaboración** en el editor de formatos de página mejorado o en Lightning App Builder.

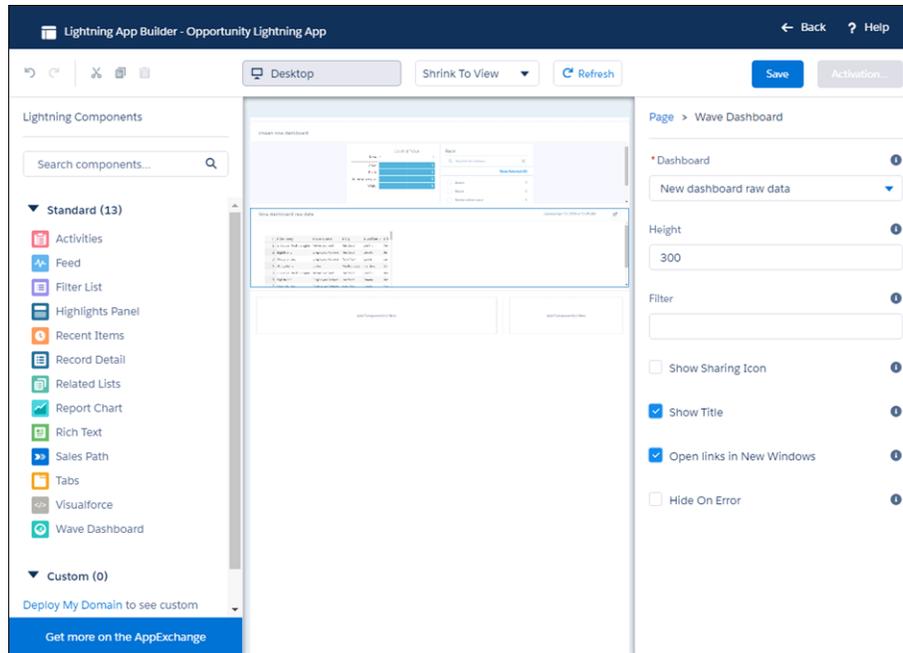


El icono Compartir () se muestra junto al icono de vínculo cuando los usuarios pasan el ratón por la esquina superior derecha del tablero. Ahora, los usuarios con tableros insertados pueden publicar en Chatter y también descargar datos.

Incrustar tableros de Wave en páginas de Lightning (disponibilidad general)

Proporcione una visualización interactiva de los datos mediante la adición de un componente de tablero de Wave Analytics a la página de inicio o registro de Lightning. Los usuarios pueden desglosar y explorar el tablero dentro del marco en la página de Lightning o en una ventana de Wave Analytics. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

Para agregar un tablero a su página de Lightning, seleccione el componente **Tablero de Wave** y, a continuación, seleccione el tablero para mostrar.



Controle la visibilidad del título del tablero y especifique si los usuarios pueden compartir el tablero mediante la opción **Mostrar icono Colaboración**. Con el atributo **Abrir vínculos en nuevas ventanas**, puede especificar dónde se abren vínculos desde el tablero en otros activos. Con el atributo **Filtro**, puede usar JSON para filtrar campos de conjuntos de datos en tiempo de ejecución.

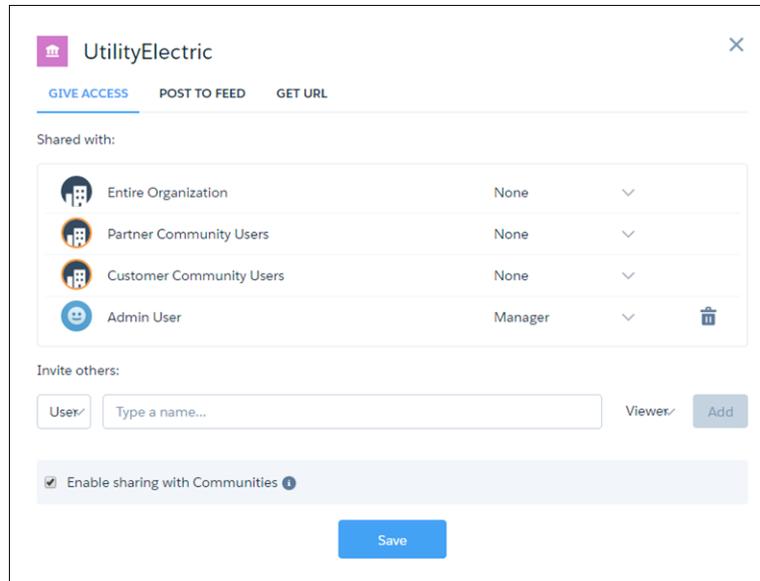
Compartir Wave con Comunidades de forma más sencilla y segura

La colaboración con comunidades mejorada revela de un vistazo si una aplicación se comparte externamente. Además, puede comprobar y cambiar fácilmente el estado de colaboración de las aplicaciones.

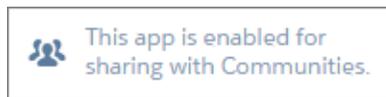
 **Nota:** Solo los miembros de la comunidad con una licencia de Customer Community Plus o Partner Community pueden usar esta función. Esta función es compatible en comunidades pero no en portales.

Ha configurado los miembros de su organización y comunidad con Wave Analytics para Communities. Ha creado páginas de Visualforce con tableros de Wave insertados, lo que incluye la creación de fichas y su adición a la comunidad. Ahora ya está preparado para crear tableros de Wave amenos e informativos accesibles para los miembros de la comunidad.

En una aplicación de Wave, seleccione **Compartir**. El nuevo cuadro de diálogo de colaboración incluye **Activar colaboración con Comunidades**. Si no se selecciona esta opción, la aplicación y sus tableros no son accesibles para los usuarios y grupos de la comunidad.



Si se activa esta función, puede cambiar el acceso de los socios y clientes de la comunidad a **Visor**. La aplicaciones activadas incluyen el icono de colaboración con comunidades.



Importante: Después de la versión Summer '16, deberá seleccionar manualmente **Activar colaboración con Comunidades** para las aplicaciones compartidas actuales.

CONSULTE TAMBIÉN

[Información general sobre comunidades](#)

[Ayuda de Salesforce: Activar Wave Analytics para Comunidades](#)

[Ayuda de Salesforce: Agregar un tablero de Wave Analytics a una página de Visualforce](#)

Explore, visualice y diseñe

Aumente el control de sus visualizaciones con los nuevos tipos de gráficos, las mejoras de Flex Dashboard Designer (beta) y las mejoras del explorador.

EN ESTA SECCIÓN:

[Los nuevos tipos de gráficos amplían las capacidades de visualización en Wave](#)

Nuestros últimos tipos de gráficos, de embudo y coroplético (mapa), son métodos nuevos para visualizar los datos de forma creativa en tableros de Wave. Ambos tipos están disponibles mediante la interfaz de usuario de Wave y la JSON de tablero.

[Mejoras para Flex Dashboard Designer \(beta\)](#)

Configure tableros rápidamente con las nuevas funciones de diseño y la configuración predeterminada que se aplica a todos los widgets.

Otras mejoras de la exploración y los tableros de Wave

Compruebe estas mejoras en la página de inicio de Wave, el explorador y Flex Dashboard Designer (beta).

Los nuevos tipos de gráficos amplían las capacidades de visualización en Wave

Nuestros últimos tipos de gráficos, de embudo y coroplético (mapa), son métodos nuevos para visualizar los datos de forma creativa en tableros de Wave. Ambos tipos están disponibles mediante la interfaz de usuario de Wave y la JSON de tablero.

Embudo

Puede usar el gráfico de embudo para mostrar los resultados de ventas satisfactorios de un periodo determinado. Otros usos posibles son la identificación de cuellos de botella en el proceso de cierre de negociaciones.

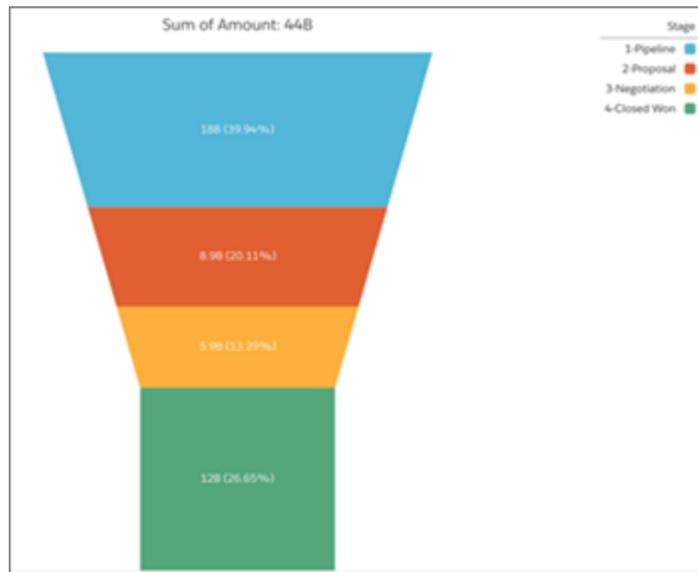
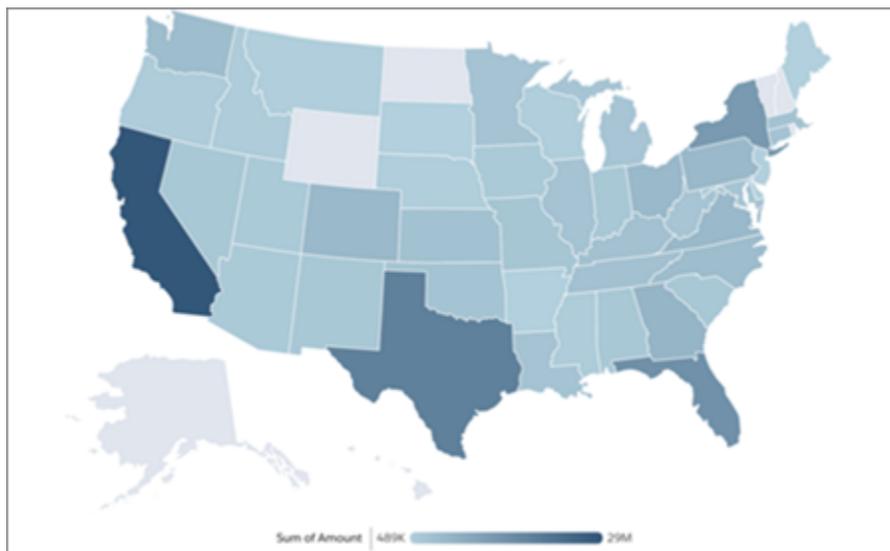
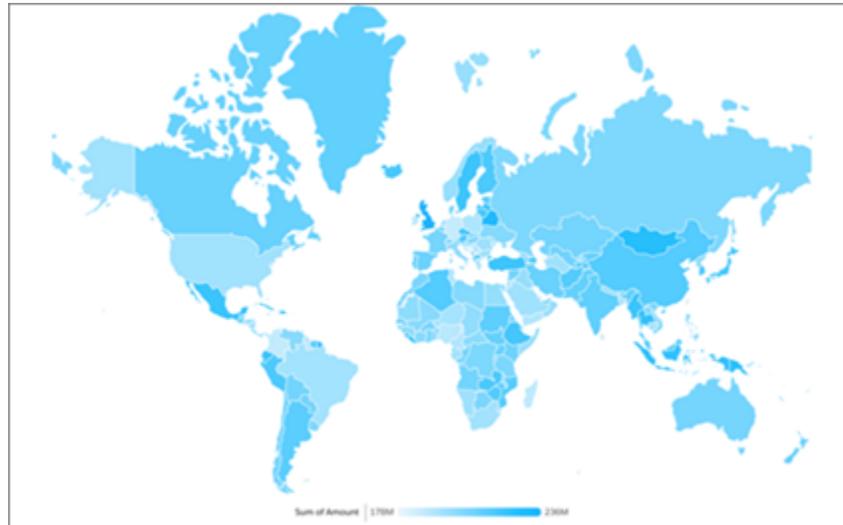


Diagrama coroplético (mapa)

Un diagrama coroplético es un mapa temático con áreas sombreadas en proporción a la medición de los datos que se muestran en el mapa. Los datos típicos que se muestran en los gráficos coropléticos son la densidad de población o el total de ventas. Nuestra implementación admite un mapa del mundo desglosado por países y un mapa de Estados Unidos desglosado por estados.



Para obtener información sobre la implementación de gráficos de embudo y coropléticos, consulte la [Guía de JSON de tableros de Wave Analytics](#).

Mejoras para Flex Dashboard Designer (beta)

Configure tableros rápidamente con las nuevas funciones de diseño y la configuración predeterminada que se aplica a todos los widgets.

EN ESTA SECCIÓN:

[Cree widgets más rápidamente mediante la duplicación de pasos](#)

Flex Designer (beta) incluye un nuevo método para crear mediante la duplicación de lentes existentes (llamadas ahora "pasos" en Designer). Este método le permite ahorrar tiempo cuando empieza a crear consultas y si solo desea basarse en ellas.

Mejore la adaptación de los widgets a los tableros

Los widgets tienen ahora tamaños predeterminados inferiores en Flex Designer (beta). Si es necesario, puede comprimir aún más todos los widgets en una columna por una fila.

Cree tableros limpios con espaciado de fondo y widgets

Ahora puede establecer las propiedades de un tablero en Flex Designer (beta) para determinar el espaciado entre las celdas de cuadrícula y aplicar un fondo de tablero. Agregue espacio entre las celdas de cuadrícula para separar los widgets. Para promocionar su marca corporativa o crear un tema, agregue un logotipo o color como fondo del tablero.

Aplique fácilmente fondos y bordes coherentes a los widgets

Para crear una apariencia coherente en un tablero, especifique los colores de fondo y los bordes predeterminados para los widgets en Flex Designer (beta). Al configurar las propiedades de cada widget, puede especificar si va usar los valores predeterminados o valores exclusivos.

Inclusión de imágenes de grupo en un contenedor para facilitar el control

En Flex Designer (beta), puede crear un widget de imagen y agruparlo con otros tipos de widget en un widget de contenedor. La agrupación permite mover los widgets a la vez con el espaciado existente, lo que elimina la necesidad de volver a alinear los widgets después de moverlos. Anteriormente, solo podía aplicar una imagen como el fondo de un widget de contenedor.

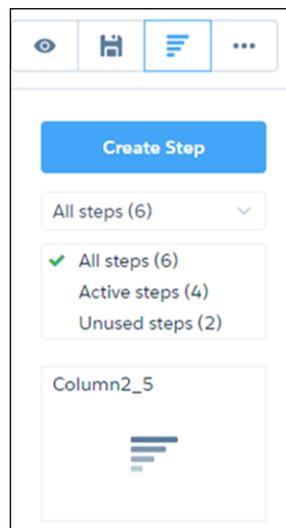
Familiarícese con las modificaciones JSON para tableros

La JSON de tablero contiene más propiedades para admitir las nuevas funciones en Flex Designer (beta). Si trabaja con JSON durante la creación de tableros, anote los cambios.

Cree widgets más rápidamente mediante la duplicación de pasos

Flex Designer (beta) incluye un nuevo método para crear mediante la duplicación de lentes existentes (llamadas ahora "pasos" en Designer). Este método le permite ahorrar tiempo cuando empieza a crear consultas y si solo desea basarse en ellas.

Haga clic en un paso para duplicarlo. Modifique la duplicación en el explorador y guárdela mediante los pasos disponibles para su uso en el tablero. Si el paso se ha creado con SAQL, la duplicación se abre en el editor de SAQL en lugar de en el explorador. Hay dos tipos de pasos que no se pueden clonar: un paso estático y una tabla de comparación con una consulta SAQL para una o varias de sus columnas.



Vamos a aclarar el significado de la palabra "paso" en Flex Designer. Un widget de tablero consta de un paso más una visualización. El paso suele ser una consulta que se ejecuta dinámicamente para mostrar distintas vistas de los datos. El paso se puede corresponder además con valores estáticos extraídos de los datos. En cualquier caso, el proceso varía con respecto a una lente. Una lente es

independiente, mientras que un paso solo está disponible en Dashboard Designer. Si recorta una lente para su uso en un tablero, está enviando parte del paso a Designer.

Mejore la adaptación de los widgets a los tableros

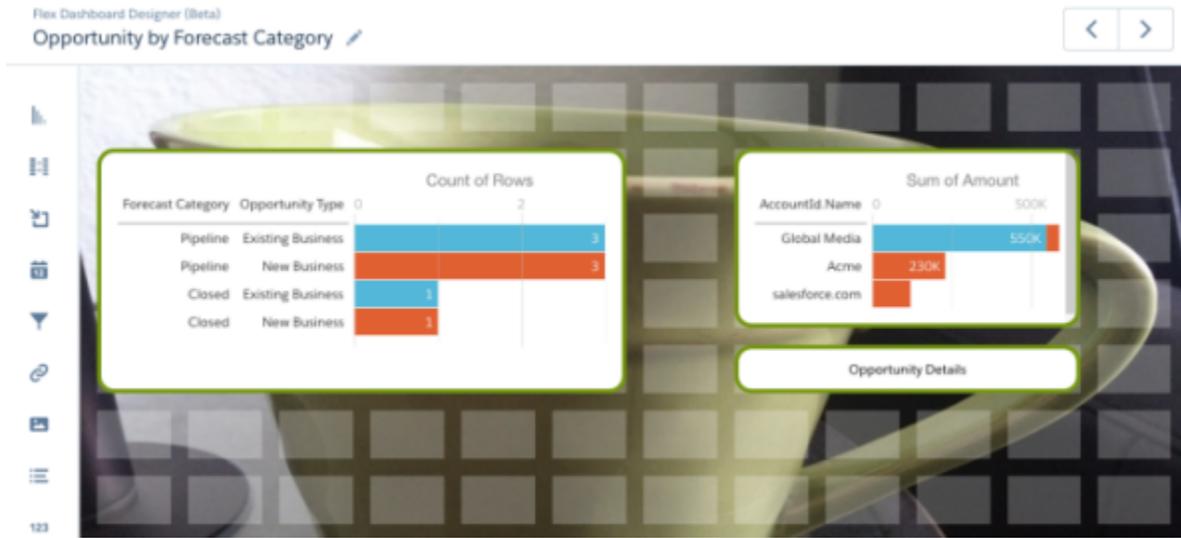
Los widgets tienen ahora tamaños predeterminados inferiores en Flex Designer (beta). Si es necesario, puede comprimir aún más todos los widgets en una columna por una fila.

En la tabla siguiente se especifica el nuevo tamaño predeterminado para cada tipo de widget.

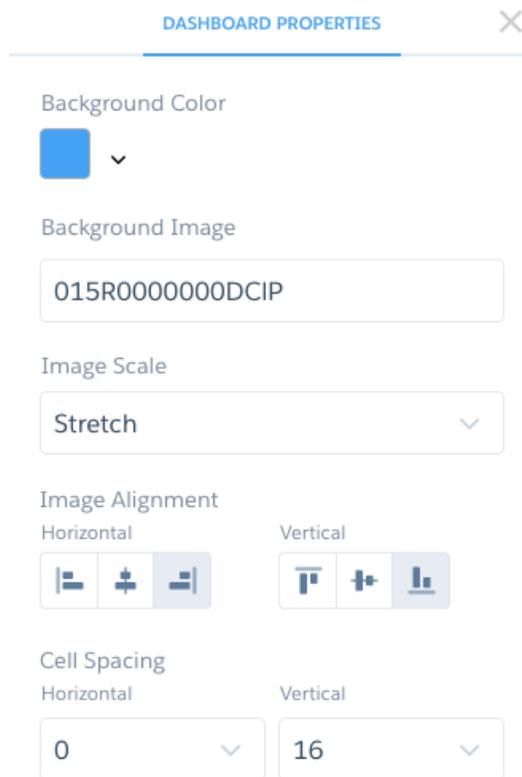
Tipo de widget	Tamaño predeterminado
Gráfico	3 columnas, 5 filas
Tabla de comparación	3 columnas, 6 filas
Contenedor	3 columnas, 3 filas
Fecha	3 columnas, 5 filas
Filtro global	2 columnas, 1 fila
Imagen	3 columnas, 3 filas
Vínculo	2 columnas, 1 fila
Lista	3 columnas, 2 filas
Número	2 columnas, 1 fila
Intervalo	3 columnas, 1 fila
Texto	2 columnas, 1 fila
Cambiar	2 columnas, 1 fila
Tabla de valores	3 columnas, 6 filas

Cree tableros limpios con espaciado de fondo y widgets

Ahora puede establecer las propiedades de un tablero en Flex Designer (beta) para determinar el espaciado entre las celdas de cuadrícula y aplicar un fondo de tablero. Agregue espacio entre las celdas de cuadrícula para separar los widgets. Para promocionar su marca corporativa o crear un tema, agregue un logotipo o color como fondo del tablero.



Para establecer las propiedades del tablero, modifique el tablero en Flex Designer, haga clic en  y, a continuación, seleccione **Propiedades**. La opción Propiedades no se muestra en una vista previa del tablero.



En la siguiente tabla se incluye una descripción de cada propiedad de tablero.

Propiedad	Descripción
Color de fondo	Color de fondo del tablero.

Propiedad	Descripción
Imagen de fondo	El Id. de documento de 15 caracteres de la imagen que se aplica como fondo al tablero. Para garantizar la seguridad, cargue el archivo de imagen en Salesforce como un documento y seleccione la opción Imagen disponible de forma externa . La imagen no se muestra en el widget si esta opción no se ha seleccionado o el documento al que se hace referencia no es una imagen.
Escala de imagen	Escala que influye en el modo en el que se muestra la imagen en el tablero. El valor predeterminado es Original y muestra la imagen con su tamaño original.
Alineación de imagen (horizontal y vertical)	Alineación de la imagen en el fondo del tablero. Para la alineación horizontal, elija la alineación a la izquierda, en el centro o a la derecha. Para la alineación vertical, elija la alineación en la parte superior, en el centro o a la derecha. Los valores predeterminados son las alineaciones en la parte superior y a la izquierda.
Espaciado de celdas (horizontal y vertical)	Espaciado (en píxeles) entre las celdas de la cuadrícula del tablero. El valor predeterminado es 8 para el espaciado horizontal y vertical.

Aplique fácilmente fondos y bordes coherentes a los widgets

Para crear una apariencia coherente en un tablero, especifique los colores de fondo y los bordes predeterminados para los widgets en Flex Designer (beta). Al configurar las propiedades de cada widget, puede especificar si va usar los valores predeterminados o valores exclusivos.

En Summer '16, puede establecer estas propiedades para todos los tipos de widget de Flex Designer. Anteriormente, no podía establecerlas para los widgets de gráfico, número y alternancia.

Para asignar los valores predeterminados, modifique el tablero en Flex Designer, haga clic en  y, a continuación, seleccione **Propiedades**.

Widget Default Properties

Background Color

Border

Border Color

Border Width

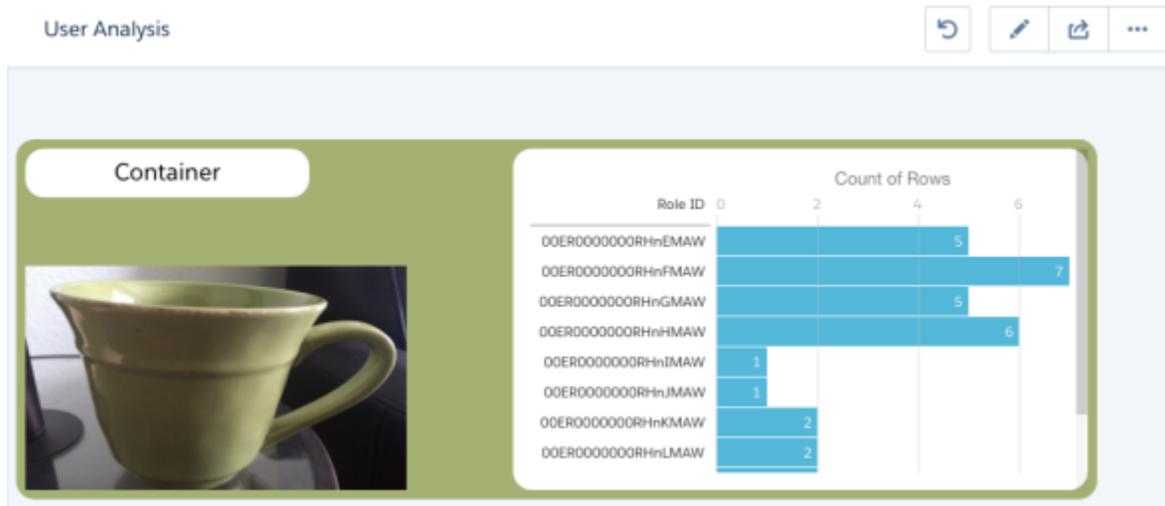
Border Radius

Puede establecer valores predeterminados para las siguientes propiedades de widget.

Propiedad	Descripción
Color de fondo	Color de fondo del widget. El valor predeterminado es blanco.
Color del borde	Color del borde del widget. El valor predeterminado es negro.
Ancho de borde	Grosor del borde. Cuando mayor es el valor, más grueso es el borde. El valor predeterminado es 2.
Radio de borde	Redondez de las esquinas del borde. Cuando mayor es el valor, más se redondea la esquina. El valor predeterminado es 0 (sin redondez).

Inclusión de imágenes de grupo en un contenedor para facilitar el control

En Flex Designer (beta), puede crear un widget de imagen y agruparlo con otros tipos de widget en un widget de contenedor. La agrupación permite mover los widgets a la vez con el espaciado existente, lo que elimina la necesidad de volver a alinear los widgets después de moverlos. Anteriormente, solo podía aplicar una imagen como el fondo de un widget de contenedor.



Puede también superponer imágenes mediante su aplicación al fondo del tablero, el fondo del contenedor y un widget de imagen en el contenedor.

Para crear un widget de imagen:

1. En el tablero, agregue el widget de imagen al lienzo y muévelo a un widget de contenedor. Todos los widgets del contenedor están agrupados.
2. Para acceder a las propiedades del widget de imagen, haga clic en el icono de modificación del widget.
3. Establezca las siguientes propiedades.

Propiedad	Descripción
Imagen de fondo	El Id. de documento de 15 caracteres del archivo de imagen que se aplica como fondo. Para garantizar la seguridad, cargue el archivo de imagen en Salesforce como un documento y seleccione la opción Imagen disponible de forma externa . Si no se selecciona esta opción, el documento no es una imagen o no hay ningún documento correspondiente ni se muestra ninguna imagen. El valor predeterminado es nulo.
Escala de imagen	Indica cómo aplicar una escala a la imagen. Los valores válidos son: Original (predeterminado), Estirar, Mosaico, Ajustar ancho o Ajustar alto.
Alineación de imagen: horizontal	Indica la alineación horizontal de la imagen en el widget. Puede alinear a la izquierda (predeterminado), centrar o alinear a la derecha.
Alineación de imagen: vertical	Indica la alineación vertical de la imagen en el widget. Además, puede alinear en la parte superior (predeterminado), centrar o alinear en la parte inferior.
Usar valores predeterminados	El widget hereda las propiedades del widget predeterminado especificadas en la sección de propiedades del tablero.

Propiedad	Descripción
Color de fondo	Color de fondo del widget de imagen. El valor predeterminado es blanco (#FFFFFF).
Borde	Indica que extremos del widget de imagen tienen un borde. El valor predeterminado es ningún borde.
Color del borde	Color del borde del widget de imagen. El valor predeterminado es blanco (#FFFFFF).
Radio de borde	Redondez de las esquinas del borde. Los valores válidos son: 0 (no redondeado, predeterminado), 4, 8 y 16. Cuando mayor es el valor, más se redondea la esquina.
Ancho de borde	Grosor del borde del widget. Los valores válidos son 1, 2 (predeterminado), 4 y 8.

4. Guarde los cambios en el tablero.

Familiarícese con las modificaciones JSON para tableros

La JSON de tablero contiene más propiedades para admitir las nuevas funciones en Flex Designer (beta). Si trabaja con JSON durante la creación de tableros, anote los cambios.

La JSON de tablero contiene las siguientes secciones nuevas.

- `gridLayoutStyle`. contiene la configuración de propiedades del tablero, como el color y la imagen de fondo, y el espaciado de celdas.
- `widgetStyle`: contiene la configuración predeterminada para las propiedades del widget.

Las propiedades del widget de imagen se muestran debajo de "widgets" y las propiedades de color de fondo y bordes de las imágenes o de cualquier widget relacionado se muestran debajo de "gridLayoutStyle".

En la siguiente JSON de tablero de ejemplo se muestran las nuevas secciones de JSON y las propiedad del widget de imagen.

```
{ "label": "Business Overview",
  "description": "",
  "state": {
    "gridLayoutStyle": { //dashboard properties
      "backgroundColor": "#44A2F5",
      "cellSpacingX": 4, "cellSpacingY": 4,
      "documentId": "015R0000000DC1P",
      "fit": "stretch",
      "alignmentX": "center",
      "alignmentY": "center"
    },
    "widgetStyle": { //default widget properties
      "backgroundColor": "#E6ECF2",
      "borderEdges": [ "all" ],
      "borderColor": "rgb(89, 128, 11)",
      "borderWidth": 4,
      "borderRadius": 16
    },
    "widgets": {
```

```

    "image_1": {
        //image widget properties
        "type": "image",
        "parameters": {
            "documentId": "015R0000000DC1P",
            "fit": "stretch",
            "alignmentX": "center",
            "alignmentY": "center"
        }
    },
    "gridLayouts": [
        {
            "name": "desktop",
            "pages": [
                { "widgets": [
                    {
                        "name": "image_1",
                        "row": 0,
                        "column": 0,
                        "colspan": 3,
                        "rowspan": 3,
                        "widgetStyle": {
                            //image widget style properties
                            "backgroundColor": "#2EC2BA",
                            "borderEdges": ["all"],
                            "borderColor": "#000000",
                            "borderWidth": 4,
                            "borderRadius": 16
                        }
                    }
                ]
            }
        ]
    }
    "datasets": []
}

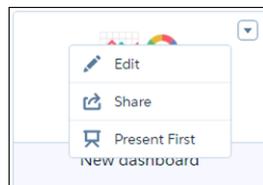
```

Otras mejoras de la exploración y los tableros de Wave

Compruebe estas mejoras en la página de inicio de Wave, el explorador y Flex Dashboard Designer (beta).

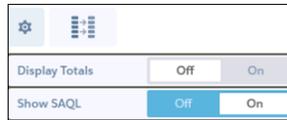
Menús de acciones en activos

Realice acciones rápidamente, como la modificación y la colaboración en una página de inicio de Wave. Para acceder a los menús de acciones, mueva el ratón sobre los mosaicos de activos o a la derecha de los activos en la vista de lista.



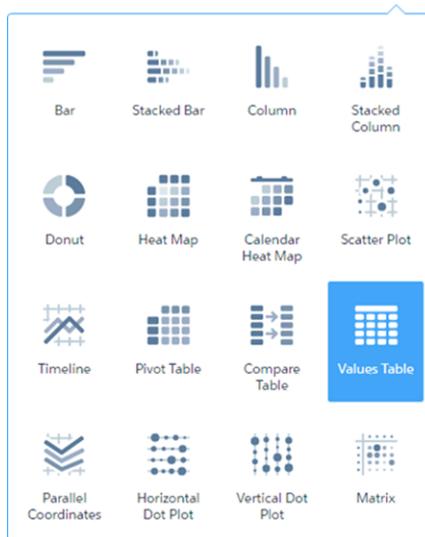
Ver SAQL para todas las columnas en tablas de comparación

Seleccione Mostrar SAQL para verificar la tabla de comparación o aprender a escribir una consulta de grupo conjunta. El visor de SAQL muestra el SAQL para todas las columnas en una tabla de comparación. Además, puede modificar más fácilmente el SAQL de la tabla de comparación durante el proceso de creación en Flex Designer (beta).



Nuevo nombre para la tabla de datos sin procesar

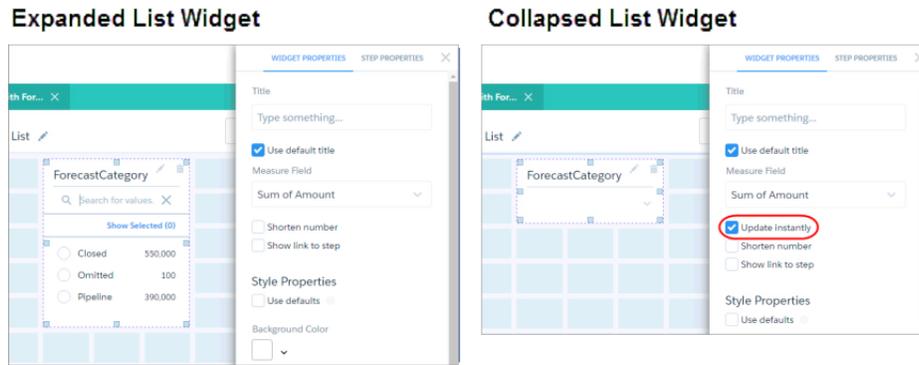
Hemos cambiado el nombre de la tabla de datos sin procesar a "Tabla de valores" para mantener la coherencia en el explorador y en Designer.



Actualizar datos al instante en un tablero

Las selecciones en widgets de lista, intervalo y fecha ampliadas en Flex Designer (beta) siempre actualizan otros widgets al instante. A diferencia de la versión anterior, ya no puede ver ni configurar la propiedad Actualizar instantáneamente de estos widgets para actualizar otros widgets de forma manual.

Nota: Si estos widgets se contraen, el comportamiento es el mismo que antes y la propiedad está disponible. Puede configurar actualizaciones instantáneas o manuales.



Acelere con las aplicaciones de Wave

Mantenga actualizadas sus aplicaciones de Wave Analytics predefinidas mediante las funciones de restablecimiento y actualización.

EN ESTA SECCIÓN:

[Las funciones de restablecimiento y actualización le ayudan a mantener actualizadas las aplicaciones de Wave](#)

Ahora, las aplicaciones de Wave le permiten saber si hay una versión nueva, actualizar a la nueva versión, hacer ligeros cambios y restaurar la aplicación.

Las funciones de restablecimiento y actualización le ayudan a mantener actualizadas las aplicaciones de Wave

Ahora, las aplicaciones de Wave le permiten saber si hay una versión nueva, actualizar a la nueva versión, hacer ligeros cambios y restaurar la aplicación.

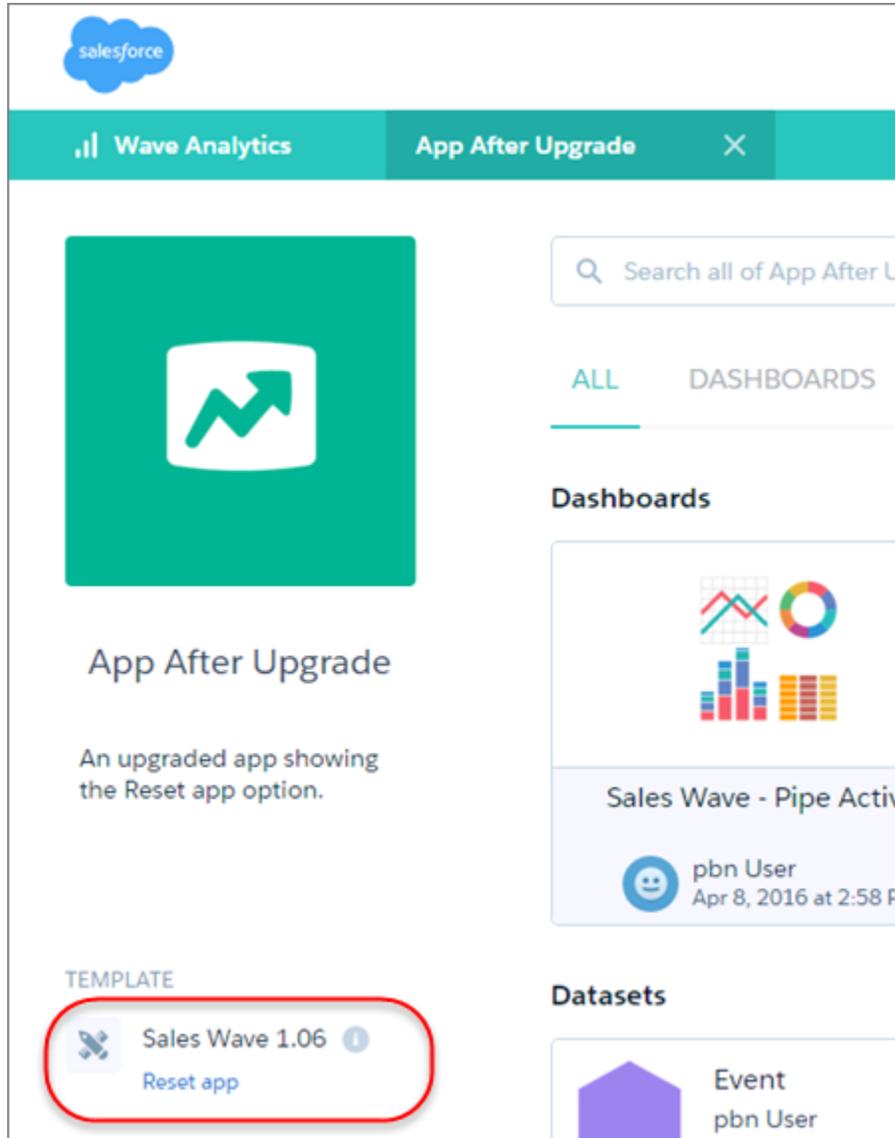
Después de crear una aplicación de Wave Analytics, como Sales Wave, con la versión Summer '16, tendrá acceso a dos funciones nuevas. La primera función es la de restablecimiento, la cual le permite hacer ligeros cambios en una aplicación que ha creado y restaurar las partes que ha eliminado. La segunda función es la de actualización, la cual solo puede ver una vez que presentemos una versión nueva después de la versión Summer '16. Cada vez que presentamos una versión nueva, la aplicación le indica que hay una versión nueva disponible y le ofrece la posibilidad de actualizar.

 **Nota:** Las funciones de restablecimiento y actualización no están disponibles para las aplicaciones creadas antes de la versión Summer '16.

Opción de restablecimiento de aplicaciones

Al restablecer una aplicación, ocurre lo siguiente:

- Puede cambiar el asistente de configuración sin necesidad de eliminar la aplicación y empezar de nuevo. Por ejemplo, supongamos que ha respondido "No" a la pregunta sobre si desea incluir datos de productos en sus tableros al crear Sales Wave. Ahora desea cambiar la respuesta a "Sí". La opción de restablecimiento le permite hacer esto y dejar las demás respuestas del asistente como estaban.
- Se restauran los tableros si los ha eliminado.
- Se restaura la aplicación completa si ha hecho personalizaciones que inutilizan parte o toda la aplicación.



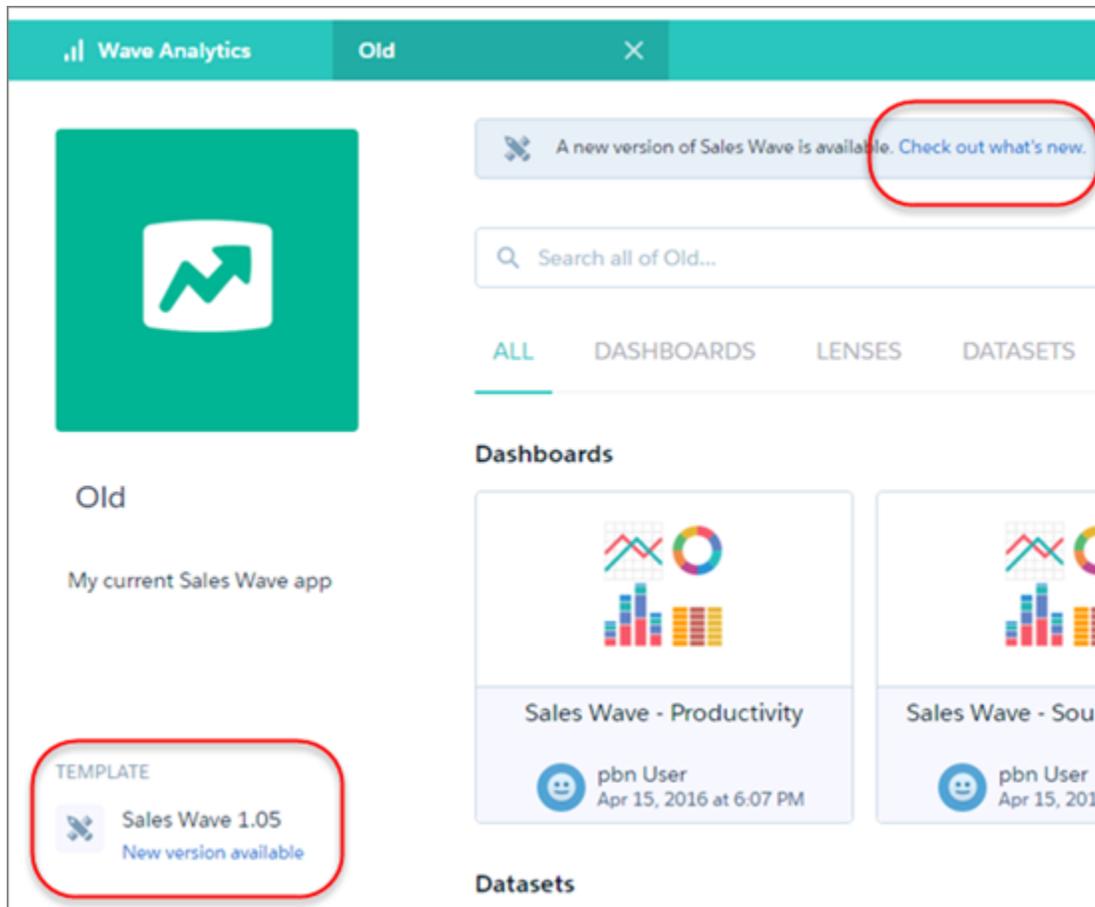
Las aplicaciones de Wave muestran la opción de restablecimiento si se han creado con la versión Summer '16 o se han actualizado a una versión posterior. Las aplicaciones creadas antes de la versión Summer '16 no incluyen esta opción. Para restablecer su aplicación, haga clic en **Restablecer aplicación** para abrir el asistente de configuración. Se cargan previamente las respuestas elegidas al crear, actualizar o restablecer la aplicación por última vez. A continuación, puede elegir una configuración nueva si es necesario.

⚠ Importante: El restablecimiento de la aplicación la sobrescribe, lo que elimina todas las personalizaciones, como los objetos personalizados, los campos agregados al flujo de datos o los cambios en la configuración de seguridad y los colores y las etiquetas de los tableros. Antes del restablecimiento, se recomienda guardar copias de cualquier parte de una aplicación que haya cambiado, lo que incluye el archivo de definición de flujo de datos y los tableros. Después del restablecimiento, copie manualmente todos los cambios en la aplicación restablecida. La opción de actualización de aplicaciones también permite guardar una copia de la aplicación actual.

Opción de actualización de aplicaciones

Cuando Salesforce publica una actualización de una aplicación pregenerada, puede actualizar la aplicación para aprovechar las ventajas de las nuevas funciones. Al abrir una aplicación de Wave después del lanzamiento de una nueva versión, se muestra un mensaje emergente para indicar que hay una versión nueva disponible. Haga clic en el vínculo para ver las novedades e iniciar el proceso de actualización. Para actualizar, también puede hacer clic en **Nueva versión disponible** en la parte izquierda de la página de inicio de la aplicación.

-  **Nota:** Al crear por primera vez una aplicación con la versión Summer '16, no verá la opción de actualización hasta que publiquemos una nueva versión.



Puede crear una aplicación o actualizar su aplicación actual.

- **Crear nueva aplicación:** permite mantener la versión actual y, a continuación, copiar manualmente las personalizaciones en la aplicación nueva. Si ha personalizado cualquier parte de su aplicación, como el flujo de datos o los tableros, se recomienda usar esta opción.
- **Actualizar aplicación:** sobrescribe la aplicación, todos sus activos y cualquier personalización. Para conservar las personalizaciones, seleccione **Crear nueva aplicación**. Además, puede conservar los cambios. Para ello, guarde copias del archivo de definición de flujo de datos y los tableros personalizados.

Después de elegir una opción, se le dirige al asistente de configuración. Se cargan previamente las respuestas elegidas al crear la aplicación. Puede usar las mismas respuestas o elegir otras nuevas.

Integre datos

Actualice sus datos de Wave con más frecuencia mediante varias ejecuciones del flujo de datos al día. Simplifique el análisis mediante una mayor compatibilidad con la jerarquía.

EN ESTA SECCIÓN:

[Obtenga datos con más frecuencia](#)

Actualice sus datos con más frecuencia mediante la programación de flujos de datos para su ejecución varias veces al día o incluso cada hora. Anteriormente, los flujos de datos solo se ejecutaban una vez al día.

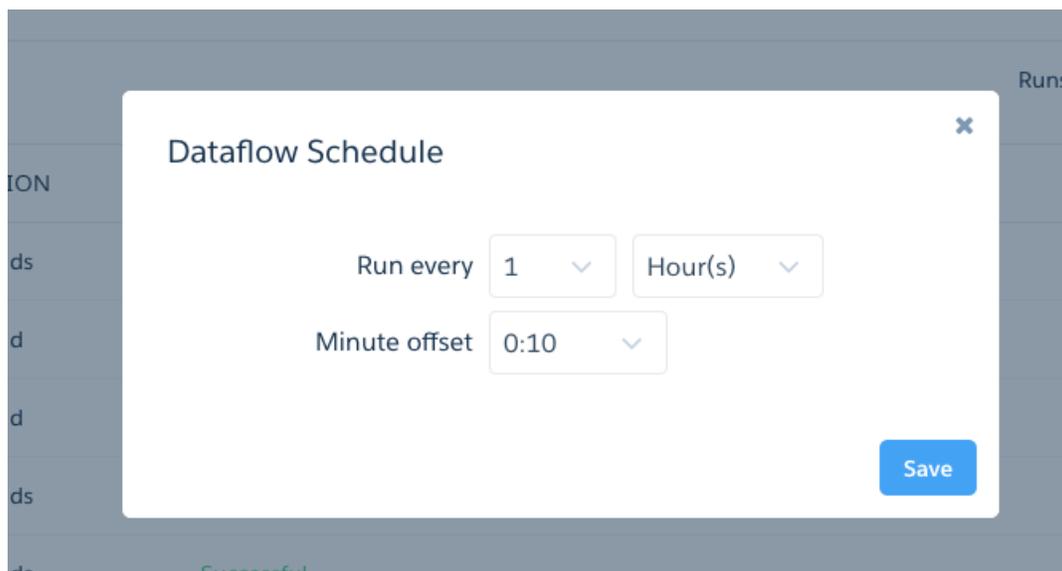
[Cree más jerarquías completas](#)

Para permitir a los usuarios que ejecuten consultas en la jerarquía completa, ahora la transformación flatten puede incluir el nodo self de una jerarquía en las rutas generadas. Anteriormente, la transformación flatten incluía solo nodos antecesores en la ruta de la jerarquía.

Obtenga datos con más frecuencia

Actualice sus datos con más frecuencia mediante la programación de flujos de datos para su ejecución varias veces al día o incluso cada hora. Anteriormente, los flujos de datos solo se ejecutaban una vez al día.

En el caso de la ejecución cada hora, seleccione **Hora(s)** y especifique los detalles del intervalo. El desfase de minutos es el número de minutos transcurridos después de la hora de ejecución del flujo de datos.



Los flujos de datos programados por hora se ejecutan en relación con una hora base fija (00:00 UTC). Por ejemplo, si programa un flujo de datos para su ejecución cada 6 horas con un desfase de 15 minutos, el flujo de datos se programa para su ejecución a las 00:15 UTC, 06:15 UTC, 12:15 UTC y 18:15 UTC cada día. Una vez guardada la programación, el programador especifica la hora de la primera ejecución del flujo de datos (en su zona horaria).

Sugerencia: Si programa un flujo de datos, tenga en cuenta el límite de flujo de datos (24 ejecuciones de flujo de datos al día). Si programa la ejecución cada hora y la ejecución manual como mínimo una vez, alcanzará el límite. Si activa la replicación (piloto), programe el flujo de datos de replicación para que se complete antes del inicio del flujo de datos de usuario para garantizar que los conjuntos de datos replicados están disponibles en el flujo de datos de usuario. Puede establecer la ejecución en el mismo intervalo horario, pero el inicio se debe establecer en horas diferentes. Por ejemplo, programe una ejecución cada seis horas, pero

establezca el desfase de minutos en 0 para el flujo de datos de replicación y en 55 para el flujo de datos de usuario. Para obtener más información sobre la replicación y los distintos tipos de flujos de datos, consulte la [sección de sugerencias del documento de información general sobre la replicación de Wave](#).

Cree más jerarquías completas

Para permitir a los usuarios que ejecuten consultas en la jerarquía completa, ahora la transformación flatten puede incluir el nodo self de una jerarquía en las rutas generadas. Anteriormente, la transformación flatten incluía solo nodos antecesores en la ruta de la jerarquía.

Por ejemplo, supongamos que usa flatten para la jerarquía de funciones. Anteriormente, la transformación flatten generaba las columnas Roles y RolePath, como se muestra en el siguiente conjunto de datos.

SelfRoleId	RoleName	ParentRoleID	Roles	RolePath
1	Sales Associate 1	10	10,20,30	\10\20\30
2	Sales Associate 2	10	10,20,30	\10\20\30
3	Sales Associate 3	11	11,20,30	\11\20\30
10	Sales Team Leader 1	20	20,30	\20\30
11	Sales Team Leader 2	20	20,30	\20\30
20	Regional Manager 1	30	30	\30
21	Regional Manager 2	30	30	\30
30	Vice President of Sales	Not applicable	Not applicable	Not applicable

Ahora, la rutas generadas pueden incluir el Id. de la función self, la cual se muestra en negrita en el siguiente conjunto de datos.

SelfRoleId	RoleName	ParentRoleID	Roles	RolePath
1	Sales Associate 1	10	1 ,10,20,30	\1 1 \20\30
2	Sales Associate 2	10	2 ,10,20,30	\2 1 \20\30
3	Sales Associate 3	11	3 ,11,20,30	\3 1 1\20\30
10	Sales Team Leader 1	20	10 ,20,30	\1 0 \20\30
11	Sales Team Leader 2	20	11 ,20,30	\1 1 \20\30
20	Regional Manager 1	30	20 ,30	\2 0 \30
21	Regional Manager 2	30	21 ,30	\2 1 \30
30	Vice President of Sales	Not applicable	30	30

Para incluir el Id. de self en las columnas generadas, establezca el nuevo atributo `include_self_id` de la transformación flatten en `true`, como se muestra en el siguiente miniprograma de JSON. Si no especifica este atributo, Wave excluye el Id. de self.

```
"Flatten_UserRole": {
  "action": "flatten",
  "parameters": {
    "include_self_field": true
    "self_field": "Id",
    "multi_field": "Roles",
    "parent_field": "ParentRoleId",
    "path_field": "RolePath",
    "source": "Extract_UserRole"
  }
}
```

Desarrollo en la plataforma Wave

El desarrollo en la plataforma Wave es ahora mucho más eficiente con las nuevas funciones de SAQL y la compatibilidad adicional con la API de REST.

EN ESTA SECCIÓN:[Aproveche las ventajas de la nueva funcionalidad de SAQL](#)

La funcionalidad de SAQL de Wave se sigue ampliando con nuevas funciones de gran utilidad para la gestión de ventanas, la agregación y el control de cadenas.

[Agregar anotaciones con la API de REST](#)

Anote en los widgets de tablero los comentarios publicados en un tablero y en Chatter.

Aproveche las ventajas de la nueva funcionalidad de SAQL

La funcionalidad de SAQL de Wave se sigue ampliando con nuevas funciones de gran utilidad para la gestión de ventanas, la agregación y el control de cadenas.

Funciones de cadena

Se han agregado una serie de funciones de control de cadenas clave.

- `ltrim`: devuelve la parte izquierda de una cadena hasta los caracteres especificados o elimina los espacios iniciales.
- `rtrim`: devuelve la parte derecha de una cadena hasta los caracteres especificados o elimina los espacios finales.
- `trim`: devuelve las partes izquierda y derecha de una cadena hasta los caracteres especificados o elimina los espacios iniciales y finales.
- `upper`: devuelve la cadena con todos los caracteres en mayúsculas.
- `lower`: devuelve la cadena con todos los caracteres en minúsculas.
- `substr`: devuelve una subcadena en una posición especificada y, de forma opcional, con la longitud especificada.
- `len`: devuelve el número de caracteres de la cadena.

Funciones de agregación

Espere, porque aún hay más. Se han agregado también algunas funciones de agregación importantes.

- `percentile_disc`: calcula un percentil específico para los valores ordenados de un conjunto de filas completo o en distintas particiones de un conjunto de filas.
- `percentile_cont`: calcula un percentil basado en una distribución continua del valor de columna.
- `stddev`: devuelve la desviación estándar calculada en el grupo.
- `stddevp`: devuelve la desviación estándar de la población calculada en el grupo.
- `var`: devuelve la varianza de ejemplo (llamada también varianza sin sesgo) calculada en el grupo.
- `varp`: devuelve la varianza de población (llamada también varianza con sesgo) calculada en el grupo.

Gestión de ventanas

Las funciones que admiten la gestión de ventanas avanzada, presentadas en la última versión, incluyen ahora lo siguiente:

- `count`: número de grupos pasados a una cláusula de ventana. Análogo de `sum (1)`.
- `median`: devuelve el valor medio o la media de dos valores medios si hay un número par de valores no nulos.
- `percentile_disc` y `percentile_cont` (consulte las funciones de agregación).

Elementos de valores booleanos y nulos

Con fines prácticos, los literales booleanos `true` y `false` están ahora disponibles. No es necesario usar enteros.

En la mayoría de los contextos, SAQL permite ahora el uso de `null` en cualquier parte en la que aparezcan una cadena constante o un número.

Agregar anotaciones con la API de REST

Anote en los widgets de tablero los comentarios publicados en un tablero y en Chatter.

Nuevos extremos de API de REST y representaciones asociadas.

Anotaciones

- `/wave/annotations`
Admite GET y POST. Recupera todas las anotaciones disponibles o crea anotaciones.
- `/wave/annotations/{annotationId}`
Admite GET y PATCH. Obtiene o actualiza una anotación específica.

Plantillas

- `/wave/templates/{templateIdOrApiName}/releasenotes`
Admite GET. Devuelve las notas de la versión de la plantilla.

Servicio: Servicio de campo mejorado, configuración rápida con plantillas

Amplíe la capacidad de sus agentes de servicio de campo con artículos de Knowledge y eventos clave en órdenes de trabajo. Configure funciones de Service Cloud con unos pocos clics con plantillas de Launch Pad. También puede activar el Servicio al cliente de redes sociales más rápido y aprovechar su amplitud extendida.

EN ESTA SECCIÓN:

[Ediciones de Salesforce: Optimizadas para Service Cloud](#)

La disponibilidad de funciones ha cambiado. Conozca las novedades.

[Servicio de campo](#)

El servicio de campo es un elemento clave de la asistencia al cliente. Summer '16 proporciona nuevas funciones para adjuntar artículos de Knowledge a órdenes de trabajo, aplicar eventos clave de asistencia en órdenes de trabajo y gestionar y personalizar su servicio de campo.

[Servicio al cliente de redes sociales](#)

No solo el Servicio al cliente de redes sociales está listo para activarse en su organización, tiene también funciones ampliadas en su programa piloto de Instagram, publicaciones en redes sociales principales asignadas a publicaciones de creación de casos, así como solicitudes de mensajes directos de Twitter y encuestas sobre comentarios de clientes.

[OmniCanal](#)

Aproveche al máximo su experiencia de OmniCanal con seguimiento de tiempo de actividad, motivos de rechazo para agentes y una ingeniosa casilla de selección para activar o desactivar los sonidos de notificación de sus agentes. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

[Knowledge](#)

Salesforce Knowledge ahora le permite personalizar sus formatos de página para usuarios móviles, adjuntar artículos a órdenes de trabajo, identificar campos de casos clave para buscar sugerencias de artículos mejores, así como solucionar problemas de sus reglas de validación. Los temas están disponibles ahora en todos los idiomas que admita su base de datos de conocimientos, y la función de asignación de campos de casos a categorías de datos ahora está disponible de forma general; también hay un campo Fecha de creación de artículo en cada versión de artículo.

Live Agent

Sus transcripciones de chat mejoran con un nuevo campo de red. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Salesforce Console para servicio

Salesforce Console para servicio es más intuitiva que nunca con pasos de ratón por encima de listas con capacidad de respuesta. Las plantillas de Launch Pad ofrecen a los agentes consolas preconfiguradas, ahorrándoles un tiempo precioso. Los componentes Lightning ahora están disponibles para la configuración de la barra lateral. Y digamos adiós a Desktop CTI.

Noticias de caso

Noticias de caso proporciona a los agentes de asistencia una forma simplificada de crear, gestionar y ver los casos. Incluye publicadores, lo que permite a los agentes crear notas, registrar llamadas, cambiar los estados de casos y comunicarse con los cliente en noticias en tiempo real. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Gestión de asignaciones

La gestión de asignaciones permite que usted y sus agentes de asistencia verifiquen y cumplan los contratos de servicio de clientes. En Summer '16, los contratos de servicio jerárquicos y las partidas de contratos facilitan la representación de las complejidades de sus contratos con clientes.

Activos

Los activos facilitan la supervisión de los productos que los clientes han adquirido. En Summer '16, las nuevas listas relacionadas y las funciones de eliminación facilitan el trabajo de los agentes a la hora de explorar el historial de un activo y ver los registros de compatibilidad relacionados. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

Macros

Los agentes del servicio de asistencia que utilizan Noticias en tiempo real de caso pueden utilizar macros para completar tareas repetitivas, como la selección de una plantilla de email, el envío de un email a un cliente y la actualización del estado de caso, todo en un solo clic. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Organization Sync

Organization Sync le permite configurar una organización secundaria sincronizada de Salesforce donde los usuarios pueden trabajar cuando su organización principal no está disponible. Summer '16 trae una reducción de los mensajes de email relacionados con la sincronización y la posibilidad de sincronizar publicaciones de archivos más grandes. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Emergencia

El SDK de Emergencia obtiene una nueva interfaz de usuario y una experiencia de video bidireccional mejorada. Estas funciones están disponibles para iOS y Android.

Ediciones de Salesforce: Optimizadas para Service Cloud

La disponibilidad de funciones ha cambiado. Conozca las novedades.

Consulte [Ediciones de Salesforce optimizadas para Sales y Service Cloud](#).

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Servicio de campo

El servicio de campo es un elemento clave de la asistencia al cliente. Summer '16 proporciona nuevas funciones para adjuntar artículos de Knowledge a órdenes de trabajo, aplicar eventos clave de asistencia en órdenes de trabajo y gestionar y personalizar su servicio de campo.

EN ESTA SECCIÓN:

[El conocimiento es poder para los técnicos de campo](#)

Ya sean instrucciones, especificaciones de productos o directrices, la información es el mejor amigo de un técnico de campo. Ahora, puede adjuntar artículos de conocimiento para órdenes de trabajo y partidas de órdenes de trabajo de modo que los técnicos en el campo puedan rápidamente encontrar información importante. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

[Alcance la grandeza en los servicios de campo con Field Service Lightning \(Disponible de forma general\)](#)

Conozca Field Service Lightning, su nuevo núcleo de servicio de campo en Salesforce. Programe citas, envíe técnicos basándose en la ubicación y nivel de habilidad y resuelva problemas de clientes en una sola interfaz de usuario sencilla y pensada para dispositivos móviles. Esta función está disponible en Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Garantizar un servicio de alfombra roja con eventos clave en órdenes de trabajo](#)

La gestión de asignaciones y las órdenes de trabajo han unido sus destinos, ¡y está usted invitado! Con los eventos clave ahora disponibles en órdenes de trabajo, podrá vincular el proceso de asignación con las órdenes de trabajo para definir y hacer un seguimiento de los pasos requeridos en su proceso de servicio de campo. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

[Desplazarse por jerarquías de órdenes de trabajo con facilidad](#)

Varias nuevas mejoras le facilitan la tarea de ver y crear jerarquías de órdenes de trabajo y partidas de órdenes de trabajo. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

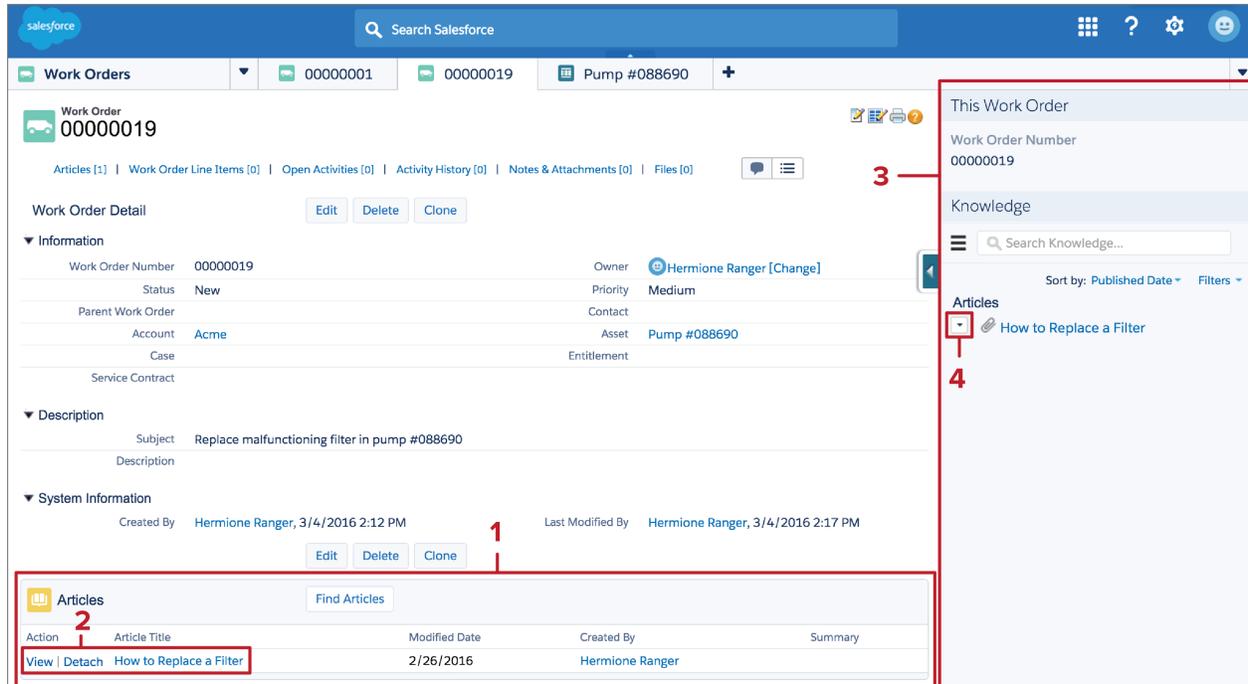
El conocimiento es poder para los técnicos de campo

Ya sean instrucciones, especificaciones de productos o directrices, la información es el mejor amigo de un técnico de campo. Ahora, puede adjuntar artículos de conocimiento para órdenes de trabajo y partidas de órdenes de trabajo de modo que los técnicos en el campo puedan rápidamente encontrar información importante. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

Visualice y cambie artículos adjuntos desde la lista relacionada Artículos en órdenes de trabajo y partidas de trabajo **(1)**. Visualice las propiedades de un artículo vinculado haciendo clic en **Ver** y visualice el artículo en sí haciendo clic en su título **(2)**. Gestione artículos adjuntos y busque la base de conocimientos desde el widget de Knowledge One en la barra lateral de la consola **(3)**. El menú de acción de cada artículo **(4)** contiene la opción de adjuntar o desvincularlo.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition** con Service Cloud



Cuando adjunta un artículo, esa versión del artículo permanece asociada con la partida u orden de trabajo incluso si se publican versiones posteriores. Puede desvincular y volver a adjuntar un artículo para asegurarse de que los usuarios ven la última versión.

Para permitir a los usuarios adjuntar artículos para órdenes de trabajo o partidas de órdenes de trabajo:

1. Agregue el widget de Knowledge a la barra lateral de la consola para órdenes de trabajo o partidas de órdenes de trabajo.
2. Agregue la lista relacionada Artículos a los formatos de página de detalles de órdenes de trabajo o partidas de órdenes de trabajo.

Puede personalizar formatos de página relacionadas, reglas de validación y más desde el nodo Artículos vinculados en Configuración, bajo Knowledge.

Advertencia:

- El widget Artículo y Herramientas de artículos de noticias en tiempo real no están disponibles en la vista de noticias en tiempo real.
- Las acciones rápidas y acciones globales ya no son compatibles con artículos vinculados.
- El widget de Knowledge One en órdenes de trabajo y partidas de órdenes de trabajo le permite buscar artículos, pero no ofrece sugerencias de artículos.
- En la barra de herramientas de artículo en la página de inicio de Knowledge, no puede adjuntar un artículo a una orden de trabajo o partida de orden de trabajo.

Consideraciones para los usuarios de Lightning Experience

- En Lightning Experience, los artículos vinculados son de solo visualización. Para gestionar la configuración de artículos vinculados y adjuntar o desvincular artículos, cambie a Salesforce Classic.
- En Lightning Experience, hacer clic en un vínculo de artículo en un elemento de noticias en tiempo real le redirige a la página del artículo en Salesforce Classic.

Consideraciones para los usuarios de Salesforce1

- En Salesforce1, no se puede acceder a artículos vinculados desde elementos de noticias en tiempo real.

- En Salesforce1, los artículos vinculados son de solo visualización. Los técnicos en desplazamientos pueden buscar la base de datos de conocimientos y leer artículos adjuntos, pero no pueden adjuntar o desvincular artículos. Para gestionar la configuración de artículos vinculados y adjuntar o desvincular artículos, utilice el sitio completo de Salesforce.

Alcance la grandeza en los servicios de campo con Field Service Lightning (Disponible de forma general)

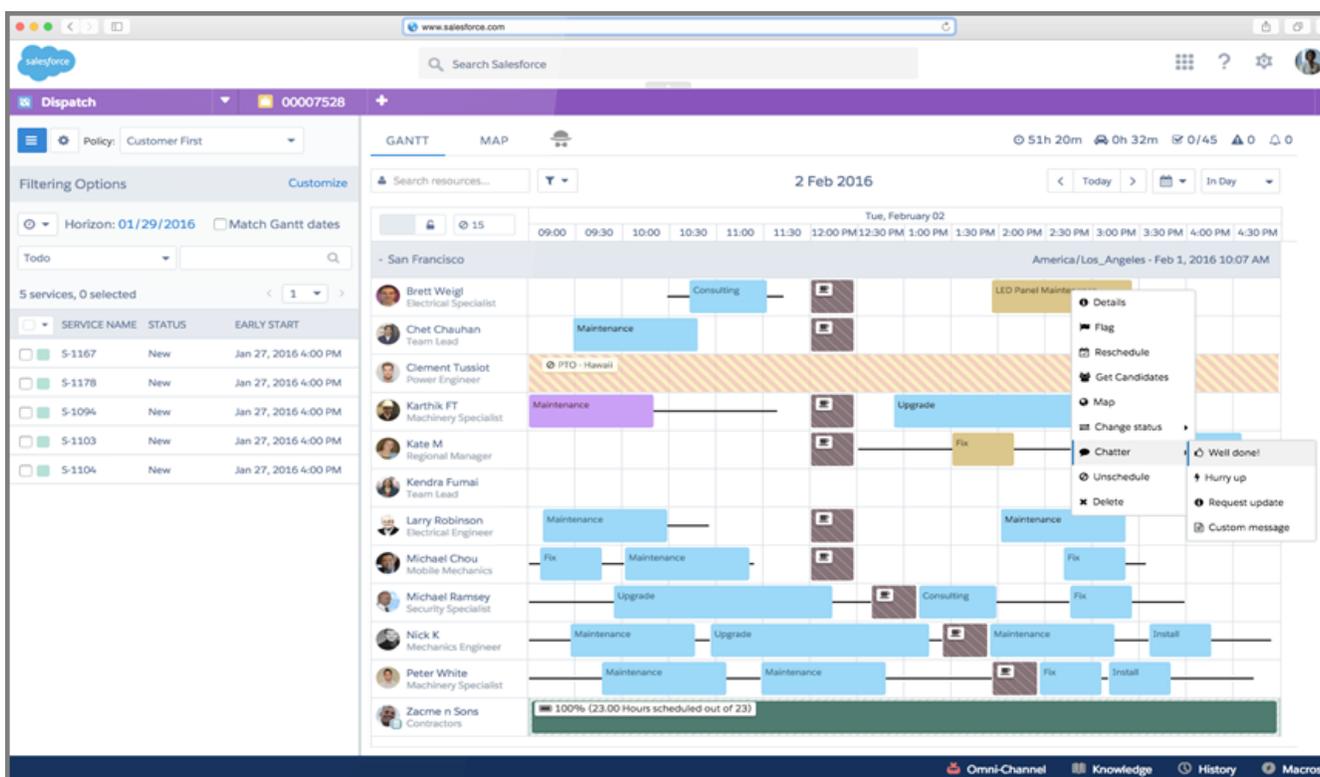
Conozca Field Service Lightning, su nuevo núcleo de servicio de campo en Salesforce. Programe citas, envíe técnicos basándose en la ubicación y nivel de habilidad y resuelva problemas de clientes en una sola interfaz de usuario sencilla y pensada para dispositivos móviles. Esta función está disponible en Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Field Service Lightning incluye un grupo de funciones que sirven a despachadores de servicio de campo, administradores y técnicos sobre la marcha.

- Una consola de programación dinámica proporciona a transportistas y supervisores una vista de pájaro de todas las citas de servicios programadas.
- Programación inteligente de cuenta de funciones para el nivel de habilidad del técnico, tiempo de desplazamiento, ubicación y otros factores de servicio.
- Los desencadenadores de uso inmediato permiten realizar una personalización sencilla de sus preferencias de visualización y programación.
- Una caja de herramientas consistente de objetos personalizados, reglas de trabajo y políticas de programación le ayudan a definir su modelo de programación ideal.

EDICIONES

Disponible a un costo adicional en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



Para obtener más información acerca de funciones y precios de Field Service Lightning, haga contacto con su representante de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

[Salesforce1: Utilizar Field Service Lightning en los desplazamientos](#)

Garantizar un servicio de alfombra roja con eventos clave en órdenes de trabajo

La gestión de asignaciones y las órdenes de trabajo han unido sus destinos, ¡y está usted invitado! Con los eventos clave ahora disponibles en órdenes de trabajo, podrá vincular el proceso de asignación con las órdenes de trabajo para definir y hacer un seguimiento de los pasos requeridos en su proceso de servicio de campo. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

Anteriormente, la gestión del proceso de asignación solo estaba disponible para casos. Ahora puede especificar si un proceso de asignación puede hacer obligatorios los eventos clave en *casos* y en *órdenes de trabajo*. El nuevo campo **Tipo de proceso de asignación** indica cómo se utilizará el proceso:

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition** y **Developer Edition** con Service Cloud

Entitlement Process Information	
Entitlement Process Name	Standard Field Support
Entitlement Process Type	Work Order
Description	The default field support process for customers.
Active	<input checked="" type="checkbox"/>

Los eventos clave le ayudan a aplicar las condiciones de sus contratos de asistencia a clientes. Por ejemplo, puede:

- Crear un evento clave de asignación para garantizar que las órdenes de trabajo nuevas se asignen a un técnico en el plazo de 1 hora tras su creación.
- Crear un evento clave Tiempo de resolución para garantizar que las órdenes de trabajo de alta prioridad se cierren en un plazo de 48 horas.

Si la gestión de asignaciones ya está configurada en su organización, realice estos pasos para empezar a trabajar con eventos clave en órdenes de trabajo.

1. Agregue la lista relacionada Órdenes de trabajo a los formatos de página de asignaciones.
2. Agregue el Supervisor de eventos clave a los formatos de noticias en tiempo real de órdenes de trabajo y como un componente de consola personalizado para permitir que los agentes estén al tanto de los eventos clave activos.
3. Agregue la lista relacionada Eventos clave a los formatos de página de órdenes de trabajo para mostrar los eventos clave en una orden de trabajo.
4. Agregue los siguientes campos a los formatos de página de órdenes de trabajo.
 - **Horario de oficina:** el horario laboral que sigue la orden de trabajo
 - **Nombre de asignación:** la asignación asociada con la orden de trabajo
 - **Fecha de finalización de proceso de asignación:** la fecha en la que el proceso de asignación detiene la ejecución de la orden de trabajo

- **Fecha de inicio de proceso de asignación:** la fecha en la que el proceso de asignación empezó la ejecución de la orden de trabajo
 - **Estado del evento clave:** el estado de un evento clave activo
 - **Icono de estado de evento clave:** un icono que corresponde al estado del evento clave
5. Para consultar una lista de las órdenes de trabajo con eventos clave de su organización, utilice tipo de reporte personalizado **Eventos clave de objetos** para crear un reporte de órdenes de trabajo.

Si es usted nuevo en la gestión de asignaciones, consulte la [Lista de selección Configuración de la gestión de asignaciones](#).

Importante:

- Si está utilizando procesos de asignación, le recomendamos que gestione las órdenes de trabajo y los casos de los clientes en asignaciones separadas, ya que un proceso de asignación solo se ejecutará en registros que coincidan con su tipo. Por ejemplo, un proceso de asignación Caso que se aplica a una asignación solo se ejecutará en casos asociados, no en órdenes de trabajo.
- No puede cambiar un tipo de proceso de asignación existente, incluso si está creando una nueva versión. Los procesos de asignación creados antes del Summer '16 utilizan el tipo Caso.
- Gestione los formatos de página y las reglas de validación para eventos clave de órdenes de trabajo desde el nuevo nodo **Eventos clave de objetos** en Configuración en Salesforce Classic.

Consideraciones para los usuarios de Lightning Experience

- Los eventos clave solo pueden verse en Lightning Experience. Para gestionar eventos clave, cambie a Salesforce Classic.
- La lista relacionada **Eventos clave de objetos** y los seguidores de eventos clave no están disponibles en Lightning Experience.
- Al hacer clic en un elemento de noticias en tiempo real relacionado con un evento en una orden de trabajo en Lightning Experience le redirecciona a Salesforce Classic.

Consideraciones para los usuarios de Salesforce1

- El supervisor de eventos clave no está disponible en Salesforce1.

Desplazarse por jerarquías de órdenes de trabajo con facilidad

Varias nuevas mejoras le facilitan la tarea de ver y crear jerarquías de órdenes de trabajo y partidas de órdenes de trabajo. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

El nuevo campo de solo lectura **Orden de trabajo raíz** indica la orden de trabajo principal en una jerarquía de órdenes de trabajo. Si una jerarquía solo tiene dos niveles, el principal de una orden de trabajo es el mismo que su raíz. Agregue el nuevo campo a formato de página de orden de trabajo para proporcionar a los usuarios una vista más completa de jerarquías de orden e trabajo. Del mismo modo, el nuevo campo **Partida de orden de trabajo raíz** indica la partida principal en una jerarquía de partidas de orden de trabajo.

La nueva lista relacionada **Órdenes de trabajo secundarias** en formatos de página de orden de trabajo indica las órdenes de trabajo secundarias de una orden de trabajo, facilitando la tarea de agregar órdenes de trabajo secundarias y navegar por una jerarquía de órdenes de trabajo. Del mismo modo, puede agregar la lista relacionada **Partidas de órdenes de trabajo secundarias** a formatos de partida de orden de trabajo.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition** y **Developer Edition** con Service Cloud

Servicio al cliente de redes sociales

No solo el Servicio al cliente de redes sociales está listo para activarse en su organización, tiene también funciones ampliadas en su programa piloto de Instagram, publicaciones en redes sociales principales asignadas a publicaciones de creación de casos, así como solicitudes de mensajes directos de Twitter y encuestas sobre comentarios de clientes.

EN ESTA SECCIÓN:

[Servicio al cliente de redes sociales para todos](#)

Las organizaciones de Enterprise Edition, Unlimited Edition y Performance Edition nuevas y existentes tienen los objetos Objetos sociales y Publicador social disponibles. Ahora puede activar el Servicio al cliente de redes sociales de forma rápida y sencilla sin descargar la aplicación Radian6 de AppExchange o hacer contacto con Salesforce.

[Publicaciones principales para un contexto de casos mejorado](#)

El contenido es lo más importante, particularmente cuando se responde al tráfico en una página de Facebook con mucha actividad. Las páginas de Facebook tienen una jerarquía de tres niveles: una publicación de muro de nivel superior puede tener X número de comentarios, y cada uno de esos comentarios puede obtener Y número de respuestas. Si se saca de contexto una respuesta o comentario de su principal de nivel superior, un agente de servicio bienintencionado puede enviar una respuesta incorrecta que frustre al cliente o que incluso ponga en entredicho su marca. #Fallos similares también pueden producirse en Twitter.

[Escucha de #hashtag en Instagram](#)

Si está participando en el programa piloto de Instagram, puede recibir y contestar ahora a publicaciones en redes sociales cuando se menciona el #hashtag de su marca.

[Eleva el listón del servicio con Atención al cliente en Twitter](#)

Sus agentes pueden enviar invitaciones de mensajes directos de Twitter, que no tienen límites bajos de caracteres, así como enviar encuestas de comentarios de clientes, cuando realizaron un trabajo excelente en la resolución de problemas.

Servicio al cliente de redes sociales para todos

Las organizaciones de Enterprise Edition, Unlimited Edition y Performance Edition nuevas y existentes tienen los objetos Objetos sociales y Publicador social disponibles. Ahora puede activar el Servicio al cliente de redes sociales de forma rápida y sencilla sin descargar la aplicación Radian6 de AppExchange o hacer contacto con Salesforce.

1. En Configuración, ingrese `med` en el cuadro `Búsqueda rápida` y, a continuación, seleccione **Servicio al cliente de redes sociales**.
2. En la ficha Configuración, consulte `Activar Servicio al cliente de redes sociales`.

 **Importante:** Si tiene que seguir dos o menos cuentas sociales, puede utilizar el paquete de inicio gratuito. De lo contrario, debe tener suficientes cuentas de Social Studio.

El Servicio al cliente de redes sociales se integra con Radian6 o Social Studio, de modo que los agentes de servicio y los representantes de ventas pueden lograr que los clientes se impliquen más respondiendo a casos y prospectos creados desde Facebook, Twitter y otras redes sociales.

Red social	Estado de la versión
Facebook	Disponible de forma general
Twitter	Disponible de forma general
Google+	Programa piloto
Instagram	Programa piloto

Red social	Estado de la versión
LinkedIn	Programa piloto
Sina Weibo	Programa piloto

Para conocer más detalles, consulte la [Guía completa del Servicio al cliente de redes sociales](#).

Publicaciones principales para un contexto de casos mejorado

El contenido es lo más importante, particularmente cuando se responde al tráfico en una página de Facebook con mucha actividad. Las páginas de Facebook tienen una jerarquía de tres niveles: una publicación de muro de nivel superior puede tener X número de comentarios, y cada uno de esos comentarios puede obtener Y número de respuestas. Si se saca de contexto una respuesta o comentario de su principal de nivel superior, un agente de servicio bienintencionado puede enviar una respuesta incorrecta que frustre al cliente o que incluso ponga en entredicho su marca. #Fallos similares también pueden producirse en Twitter.

Ahora puede incorporar la publicación principal de un hilo en donde se @mencione su compañía. Por ejemplo, anteriormente si se producía una plática en Twitter y se @mencionaba su compañía, la primera publicación que se importaba en Servicio al cliente de redes sociales era donde se le @mencionaba. Ahora, si el principal de la publicación está en Social Studio, puede incorporar también la publicación principal para conseguir un contexto mejor.

1. En Configuración, ingrese *Med* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Servicio al cliente de redes sociales**.
2. En la ficha Configuración, seleccione **Asignación de publicación principal**.
3. Haga clic en **Guardar**.
4. Actualice el componente de complemento *Búsqueda en redes sociales* que está disponible para la barra lateral de Service Console.

Escucha de #hashtag en Instagram

Si está participando en el programa piloto de Instagram, puede recibir y contestar ahora a publicaciones en redes sociales cuando se menciona el #hashtag de su marca.

Para activar la escucha de #hashtag en Instagram, [cree una regla](#) en su cuenta de Social Hub para recibir publicaciones cuando se mencione el #hashtag de su marca.

Elevar el listón del servicio con Atención al cliente en Twitter

Sus agentes pueden enviar invitaciones de mensajes directos de Twitter, que no tienen límites bajos de caracteres, así como enviar encuestas de comentarios de clientes, cuando realizaron un trabajo excelente en la resolución de problemas.

El Servicio al cliente de redes sociales de Salesforce tiene dos nuevas funciones de Twitter para ayudar a sus agentes a ofrecer un mejor servicio a sus clientes.

Vínculos sencillos para invitaciones de mensajes directos de Twitter

Si su configuración de Twitter le permite recibir mensajes directos de cualquier usuario, puede enviar vínculos para invitar a usuarios a pláticas con mensajes directos, aunque haya usuarios de Twitter que no le estén siguiendo.



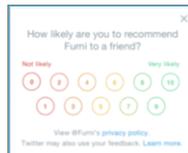
Para enviar una invitación de mensaje directo con un vínculo profundo, pegue este vínculo en su mensaje saliente:

```
https://twitter.com/messages/compose?recipient_id={Id. de usuario numérico de la cuenta de Twitter}
```

Podrá encontrar el Id. numérico de su cuenta de Twitter en twitter.com dirigiéndose a **Su usuario de Twitter > Configuración > Tus datos de Twitter**. Twitter controla las direcciones URL y la representación en sus clientes nativos.

Enviar tarjetas de encuestas en mensajes directos de Twitter

Recopile comentarios de clientes al terminar una interacción de atención al cliente en un mensaje directo de Twitter. Los comentarios de clientes de Twitter permiten a los equipos de atención al cliente en redes sociales realizar un seguimiento de mediciones clave como Net Promoter Scores (NPS) e Índice de satisfacción de los clientes directamente en Salesforce. Tras alcanzar una solución a los problemas presentados, el cliente recibe una sencilla tarjeta de encuesta en su ventana de mensajes directos.



Estas tarjetas son rápidas y sencillas de completar, lo que impulsa unos índices de respuesta altos.

OmniCanal

Aproveche al máximo su experiencia de OmniCanal con seguimiento de tiempo de actividad, motivos de rechazo para agentes y una ingeniosa casilla de selección para activar o desactivar los sonidos de notificación de sus agentes. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

[Realizar un seguimiento del tiempo de actividad laboral de los agentes](#)

Realice un seguimiento del tiempo que los agentes mantienen un elemento de trabajo de OmniCanal abierto y centrados en su consola. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

[Límites elevados a 5.000 por hora y 10.000 en total](#)

Lo escuchamos: desea gestionar más trabajo en OmniCanal. Hemos elevado nuestros límites a un máximo de 5.000 elementos de trabajo en cola por hora y un máximo de 10.000 solicitudes de ruta pendientes. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

[No, gracias: Permitir a los agentes proporcionar un motivo al rechazar trabajo](#)

Cree un conjunto de motivos entre los cuales seleccionan los agentes cuando rechazan una solicitud de trabajo. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

[Proporcionar tranquilidad a los agentes desactivando sonidos de notificación](#)

Active o desactive los sonidos de notificación para sus agentes. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

EDICIONES

OmniCanal está disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Realizar un seguimiento del tiempo de actividad laboral de los agentes

Realice un seguimiento del tiempo que los agentes mantienen un elemento de trabajo de OmniCanal abierto y centrados en su consola. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Multitareas de agentes. Para obtener la imagen completa de la productividad de un agente, desea ver cuánto tiempo permanece su trabajo abierto así como cuánto tiempo trabajan directamente en cada elemento.

El seguimiento del tiempo de actividad amplía los datos operativos que OmniCanal proporciona a través de su objeto Trabajo de agente. Trabajo de agente incluye ahora:

- **Tiempo de gestión:** El tiempo que un elemento de trabajo está abierto con un agente. Se calcula como la duración entre la aceptación del elemento de OmniCanal por parte del agente y su cierre en la consola.
- **Tiempo de actividad:** El tiempo durante el cual el agente está trabajando directamente en un elemento. Mide el tiempo durante el cual la ficha del elemento de trabajo está abierta y en el centro de atención.

Agregue el seguimiento de Tiempo de gestión y Tiempo de actividad a sus tipos de reporte para Trabajo de agente y vea justo lo rápido que sus agentes obtienen el trabajo hecho.

EDICIONES

OmniCanal está disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Límites elevados a 5.000 por hora y 10.000 en total

Lo escuchamos: desea gestionar más trabajo en OmniCanal. Hemos elevado nuestros límites a un máximo de 5.000 elementos de trabajo en cola por hora y un máximo de 10.000 solicitudes de ruta pendientes. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Consulte [Límites de edición y funciones de Salesforce](#) para obtener más información acerca de los límites de OmniCanal.

EDICIONES

OmniCanal está disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

No, gracias: Permitir a los agentes proporcionar un motivo al rechazar trabajo

Cree un conjunto de motivos entre los cuales seleccionan los agentes cuando rechazan una solicitud de trabajo. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Cuando permite a los agentes rechazar solicitudes en su configuración de presencia, puede agregar un conjunto de motivos de rechazo. Funcionan a la perfección con el widget de OmniCanal, por lo que los agentes pueden seleccionar un motivo justo desde su solicitud de trabajo cuando eligen rechazar trabajo.

Para crear motivos de rechazo, vaya a Configuración, ingrese *OmniCanal* en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Motivos de rechazo de presencia**.

Una vez que sus motivos de rechazo están creados y en uso, agréguelos a sus reportes a través de la nueva columna Motivos de rechazo del objeto Trabajo de agente.

EDICIONES

OmniCanal está disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Proporcionar tranquilidad a los agentes desactivando sonidos de notificación

Active o desactive los sonidos de notificación para sus agentes. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Los sonidos de notificación ayudan muchos agentes a permanecer al tanto de sus solicitudes de trabajo, pero otros prefieren solo tener los apuntes visuales. Mantenga la paz seleccionando

Desactivar sonidos de notificación en la configuración de presencia.

EDICIONES

OmniCanal está disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Knowledge

Salesforce Knowledge ahora le permite personalizar sus formatos de página para usuarios móviles, adjuntar artículos a órdenes de trabajo, identificar campos de casos clave para buscar sugerencias de artículos mejores, así como solucionar problemas de sus reglas de validación. Los temas están disponibles ahora en todos los idiomas que admita su base de datos de conocimientos, y la función de asignación de campos de casos a categorías de datos ahora está disponible de forma general; también hay un campo Fecha de creación de artículo en cada versión de artículo.

EDICIONES

Salesforce Knowledge está disponible en **Performance Edition y Developer Edition** y en **Unlimited Edition** con Service Cloud.

Salesforce Knowledge está disponible por un costo adicional en: **Enterprise Edition y Unlimited Edition.**

EN ESTA SECCIÓN:

[Elimine las acumulaciones para sus agentes en los desplazamientos](#)

¿Tiene agentes desplazados? Ofrézcales sus propios formatos de página libres de campos superfluos que no necesitan en su entorno fuera de la oficina.

[Adjuntar artículos a órdenes de trabajo](#)

Facilite a los técnicos en el campo la tarea de buscar la información que necesitan. Una nueva opción para adjuntar artículos de Knowledge a órdenes de trabajo y partidas de órdenes de trabajo le permite incorporar su base de Knowledge en su proceso de servicio de campo. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

[Mejorar las sugerencias de artículos en casos](#)

Puede seleccionar cinco campos de casos para sugerir artículos cuando se cierran casos.

[Voilà: Los temas en artículos están disponibles en todos los idiomas admitidos](#)

Sus agentes y lectores públicos pueden adjuntar temas a cualquier artículo sin que el idioma sea relevante. Los temas ayudan a potenciar la relevancia de artículos cuando un tema coincide con un término de búsqueda. Tenga en cuenta que al contrario de las categorías de datos, los temas agregados a un artículo no se transfieren al mismo artículo en otro idioma.

[Asignación de campos de casos a categorías de datos \(disponible de forma general\)](#)

Haga que los artículos que se sugieren sean más relevantes al solucionar casos. Asigne campos de casos a categorías de datos para filtrar artículos asignados a esas categorías de datos. Por ejemplo, los casos con un campo sobre los que trata un producto pueden asignarse a la categoría de datos de ese producto. Los artículos asignados con esa categoría o producto se filtran en la parte superior de la lista de artículos que se sugieren.

[Solucionar problemas de sus reglas de validación con mayor rapidez](#)

¿Está cansado de buscar un campo roto en su regla de validación? ¡Lo hemos solucionado! Ahora cuando su regla de validación no es válida, todos los mensajes de error aparecen en la parte superior de la página en vez de uno a uno.

[Ver la fecha de creación original del artículo en las versiones de artículos](#)

¿Se preguntó alguna vez cuándo se creó un artículo originalmente cuando trabaja con una de sus versiones? Ya tiene la respuesta. Las versiones de sus artículos ahora tienen un campo Fecha de creación de artículo.

[Corrector ortográfico retirado de campos de texto enriquecido](#)

El corrector ortográfico de Salesforce ya no está disponible cuando los usuarios modifican campos de área de texto enriquecido en artículos. Recomendamos el uso del corrector ortográfico de su navegador en su lugar.

[Cifrar sus artículos de Knowledge](#)

Ahora puede utilizar Cifrado de plataforma Escudo para proteger el contenido de sus artículos de Knowledge. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Elimine las acumulaciones para sus agentes en los desplazamientos

¿Tiene agentes desplazados? Ofrezcales sus propios formatos de página libres de campos superfluos que no necesitan en su entorno fuera de la oficina.

Puede agregar acciones de Salesforce1 a sus formatos de página de artículos. Luego puede configurar qué acciones exponer en la aplicación híbrida Salesforce1.

 **Nota:** Las acciones de Salesforce1 no están disponibles en formatos de página de artículos en Salesforce Classic, con la excepción de las acciones de las noticias en tiempo real de artículos.

Adjuntar artículos a órdenes de trabajo

Facilite a los técnicos en el campo la tarea de buscar la información que necesitan. Una nueva opción para adjuntar artículos de Knowledge a órdenes de trabajo y partidas de órdenes de trabajo le permite incorporar su base de Knowledge en su proceso de servicio de campo. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

Para conocer más detalles, consulte [El conocimiento es poder para los técnicos de campo](#).

Mejorar las sugerencias de artículos en casos

Puede seleccionar cinco campos de casos para sugerir artículos cuando se cierren casos.

La búsqueda en la ficha Knowledge sugiere artículos basados en la similitud de sus contenidos y los vínculos entre casos similares. Si no hay artículos vinculados con casos similares, los artículos sugeridos tendrán títulos similares al caso o tendrán palabras clave en común con campos de casos seleccionados por el administrador. Los artículos sugeridos están disponibles en la Consola de Salesforce para servicio y en sus portales cuando visualice casos existentes y cree otros.

 **Nota:** El campo **Asunto** está seleccionado de manera predeterminada. Seleccione hasta cinco campos de texto corto que incluyan una descripción del problema, el producto afectado, o el tema de caso. Solo se busca los primeros 100 caracteres de cada campo de caso.

Voilà: Los temas en artículos están disponibles en todos los idiomas admitidos

Sus agentes y lectores públicos pueden adjuntar temas a cualquier artículo sin que el idioma sea relevante. Los temas ayudan a potenciar la relevancia de artículos cuando un tema coincide con un término de búsqueda. Tenga en cuenta que al contrario de las categorías de datos, los temas agregados a un artículo no se transfieren al mismo artículo en otro idioma.

 **Nota:** Los temas sugeridos solo se admiten aún en inglés.

Los temas pueden agregarse desde la vista de artículo y las páginas de detalle. Los temas sugeridos son términos extraídos del artículo, de manera que son más concretos y precisos que una asignación de categoría de datos. Cuando se realizan búsquedas, los temas pueden utilizarse para indexar el artículo, de forma que los artículos coincidentes sean más relevantes en búsquedas de palabras clave.

Los temas para los artículos están activados para cada tipo de artículo.

1. Desde Configuración, ingrese *Temas para objetos* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Temas para objetos**.
2. Haga clic en el nombre del tipo de artículo donde desee activar temas.
3. Marque **Activar temas**.
4. Seleccione los campos que desee utilizar para las sugerencias.
5. Haga clic en **Guardar**.
6. Defina qué agentes pueden asignar, crear, eliminar y modificar temas a través de conjuntos de perfiles o permisos bajo Permisos del sistema.

Asignación de campos de casos a categorías de datos (disponible de forma general)

Haga que los artículos que se sugieren sean más relevantes al solucionar casos. Asigne campos de casos a categorías de datos para filtrar artículos asignados a esas categorías de datos. Por ejemplo, los casos con un campo sobre los que trata un producto pueden asignarse a la categoría de datos de ese producto. Los artículos asignados con esa categoría o producto se filtran en la parte superior de la lista de artículos que se sugieren.

 **Importante:** El filtrado de artículos según la información del caso solo es compatible en campos de lista de selección y de texto.

Para implementar la asignación de categorías de datos, seleccione qué campos de caso asignar a qué categorías de datos y establezca una categoría de datos predeterminada para casos que no tienen un valor para los campos asignados.

1. Desde Configuración, ingrese *Asignaciones de categorías de datos* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Asignaciones de categorías de datos**.
2. En la columna *Campo de caso*, utilice la lista desplegable para agregar un campo.
3. En la columna *Grupo de categoría de datos*, utilice la lista desplegable para asignar la información desde el campo de búsqueda a una categoría de datos.
4. En la columna *Categoría de datos predeterminada*, utilice la lista desplegable para asignar una categoría de datos cuando el valor de campo no coincide con ninguna categoría del grupo de categorías.
5. Haga clic en **Agregar**.

Solucionar problemas de sus reglas de validación con mayor rapidez

¿Está cansado de buscar un campo roto en su regla de validación? ¡Lo hemos solucionado! Ahora cuando su regla de validación no es válida, todos los mensajes de error aparecen en la parte superior de la página en vez de uno a uno.

Ver la fecha de creación original del artículo en las versiones de artículos

¿Se preguntó alguna vez cuándo se creó un artículo originalmente cuando trabaja con una de sus versiones? Ya tiene la respuesta. Las versiones de sus artículos ahora tienen un campo Fecha de creación de artículo.

El campo Fecha de creación de artículo puede exponerse en el formato de página y en los nuevos tipos de reportes personalizados con versiones de artículos. Ahora puede ver la fecha de creación original de artículo y la fecha de creación de la versión del artículo al mismo tiempo.

 **Importante:** El campo Fecha de creación de artículo no se admite en tipos de reportes personalizados existentes que unan KnowledgeArticle y KnowledgeArticleVersion.

Corrector ortográfico retirado de campos de texto enriquecido

El corrector ortográfico de Salesforce ya no está disponible cuando los usuarios modifican campos de área de texto enriquecido en artículos. Recomendamos el uso del corrector ortográfico de su navegador en su lugar.

Para obtener más información, consulte [Retirada de la función de corrección ortográfica dentro de aplicaciones de Salesforce](#).

Cifrar sus artículos de Knowledge

Ahora puede utilizar Cifrado de plataforma Escudo para proteger el contenido de sus artículos de Knowledge. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para adjuntar archivos cifrados, utilice un tipo de artículo que incluya un campo de archivo. Luego podrá cargar archivos cifrados siempre que tenga activada la función Cifrado de plataforma para archivos y datos adjuntos.

CONSULTE TAMBIÉN

[Cifrado de plataforma](#)

Live Agent

Sus transcripciones de chat mejoran con un nuevo campo de red. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

[Ver de dónde proceden las sesiones de chat en la transcripción de chat](#)

Realice un seguimiento de la procedencia de las sesiones de chat, incluso después de finalizar, utilizando el campo Red en transcripciones de chat. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

EDICIONES

Live Agent está disponible en: Organizaciones de **Performance** Edition y en organizaciones de **Developer** Edition que se crearon antes de 14 de junio de 2012

Live Agent está disponible en: **Unlimited** Edition con Service Cloud

Live Agent está disponible a un costo adicional en: **Enterprise Edition** y **Unlimited Edition**

Ver de dónde proceden las sesiones de chat en la transcripción de chat

Realice un seguimiento de la procedencia de las sesiones de chat, incluso después de finalizar, utilizando el campo Red en transcripciones de chat. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Si está analizando sesiones de chat después de los hechos, es muy posible que conozca los proveedores de servicio o redes de origen de sus clientes, especialmente cuando los clientes tienen problemas de red durante la sesión de chat. Live Agent siempre proporcionó esta información a agentes en la consola y ahora puede realizar reportes acerca de ello también agregando la columna Red a sus reportes Transcripciones de Live Agent.

EDICIONES

Live Agent está disponible en: Organizaciones de **Performance Edition** y en organizaciones de **Developer Edition** que se crearon antes de 14 de junio de 2012.

Live Agent está disponible en: **Unlimited Edition** con Service Cloud.

Live Agent está disponible a un costo adicional en: **Enterprise Edition** y **Unlimited Edition**.

Salesforce Console para servicio

Salesforce Console para servicio es más intuitiva que nunca con pasos de ratón por encima de listas con capacidad de respuesta. Las plantillas de Launch Pad ofrecen a los agentes consolas preconfiguradas, ahorrándoles un tiempo precioso. Los componentes Lightning ahora están disponibles para la configuración de la barra lateral. Y digamos adiós a Desktop CTI.

EN ESTA SECCIÓN:

[Configurar funciones de Service Cloud con unos pocos clics con plantillas de Launch Pad.](#)

Implemente y pruebe funciones de Service Cloud con solo unos clics. Este conjunto de plantillas le ayuda a configurar algunas de las funciones más populares de Service Cloud, como configuraciones de consola de ahorro de tiempo y reportes y tableros esenciales para una organización de servicio.

[Ver qué es qué con pasos de ratón sobre listas con capacidad de respuesta](#)

En la última versión, le permitimos echar un vistazo a fichas con pasos de ratón sobre fichas. Con esta versión, puede echar un vistazo a filas de vista de lista también, solo pasando el ratón sobre ellas.

[¡Shazam! Los componentes de la barra lateral de Lightning están aquí](#)

Ahora puede incrustar componentes Lightning en la barra lateral a través de páginas de Visualforce. Utilice la potencia de Lightning para impulsar su experiencia de Salesforce.

[Diga Adiós a Desktop CTI](#)

Como buen soldado, nuestro CTI (integración de telefonía y computación) llegará al fin de sus días con la versión Spring '17. En su lugar, la más preparada y flexible Open CTI toma las riendas.

[Nuevos métodos para el kit de herramientas de integración de la consola](#)

Puede personalizar una consola de forma programática utilizando la API de Salesforce Console. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition** y **Developer Edition**.

Configurar funciones de Service Cloud con unos pocos clics con plantillas de Launch Pad.

Implemente y pruebe funciones de Service Cloud con solo unos clics. Este conjunto de plantillas le ayuda a configurar algunas de las funciones más populares de Service Cloud, como configuraciones de consola de ahorro de tiempo y reportes y tableros esenciales para una organización de servicio.

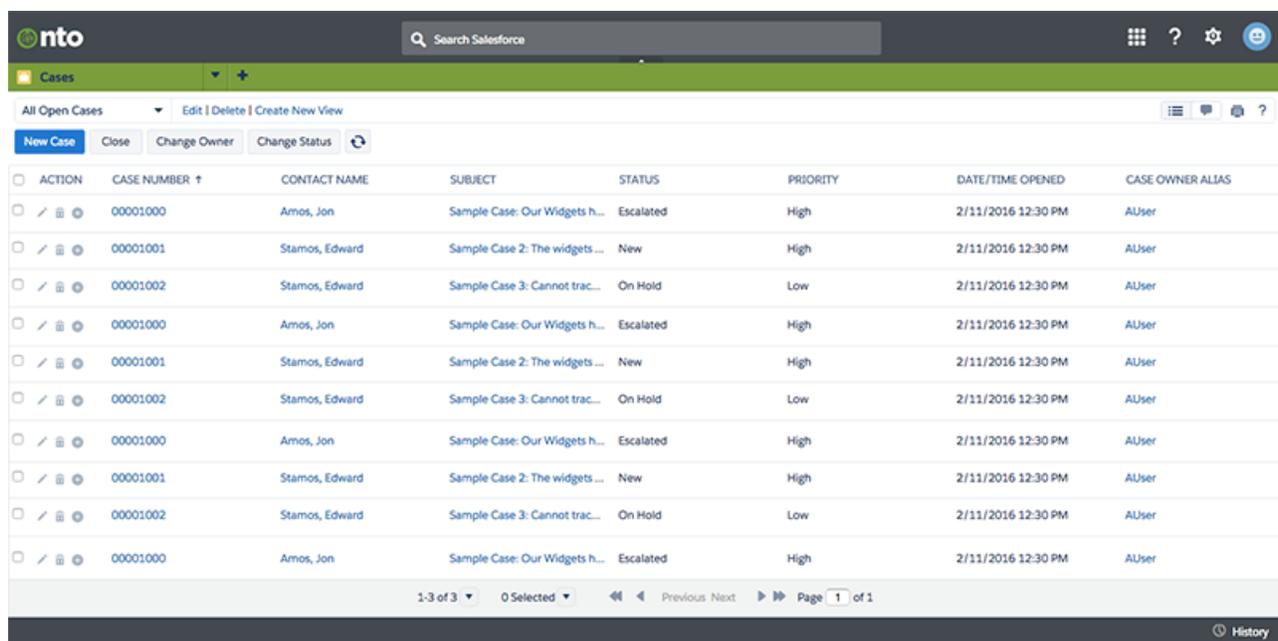
Estas son las plantillas que estamos lanzando en esta versión.

Consola estándar	Obtenga las últimas y mejores funciones de la consola.
Consola con marca	Personalice fácilmente la consola con su logotipo y marca.
Tableros y reportes de servicio	Implemente un conjunto de tableros y reportes preconfigurados.

Para empezar a utilizar plantillas, desde el cuadro Búsqueda rápida de Configuración, ingrese **Launch Pad**.

 **Sugerencia:** Es mejor probar Launch Pad en su entorno de sandbox, de modo que pueda probar nuevas funciones sin afectar su entorno de producción.

Una consola con marca

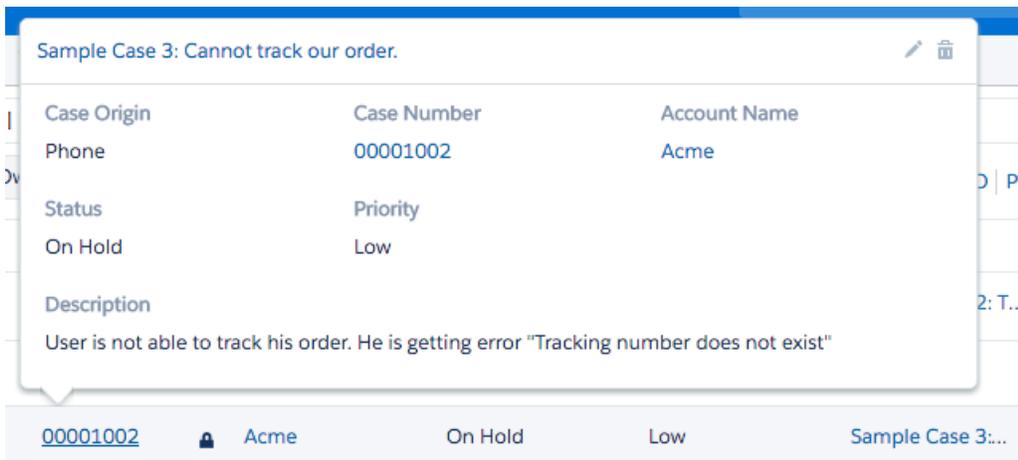


Las plantillas de Launch Pad no son compatibles con IE versión 9 o anterior.

Ver qué es qué con pasos de ratón sobre listas con capacidad de respuesta

En la última versión, le permitimos echar un vistazo a fichas con pasos de ratón sobre fichas. Con esta versión, puede echar un vistazo a filas de vista de lista también, solo pasando el ratón sobre ellas.

Las listas con capacidad de respuesta muestran ahora los detalles de una fila e un paso de ratón, por lo que puede realizar una vista previa de ella sin abrir cada registro.



Así es como puede activar listas con capacidad de respuesta con pasos de ratón.

1. En Configuración, seleccione **Crear** > **Aplicaciones** y busque el nombre de la consola que desea modificar.
2. Haga clic en **Modificar**.
3. Seleccione **Activar listas con capacidad de respuesta**.
4. Haga clic en **Guardar**.

Los campos que aparecen en la superposición reflejan los campos en la vista de lista activa. Para personalizar qué campos aparecen, consulte [Modificar vistas de lista](#) y [Crear vistas de lista personalizadas](#) en la ayuda de Salesforce. (Se debe ampliar el ancho de la vista de lista lo suficiente para que los vínculos Modificar, Eliminar y Crear nueva vista sean visibles.)

Algunos detalles esenciales acerca de los pasos de ratón sobre listas:

- Para casos, el título de pasos de ratón es siempre el campo `Asunto`. Para otras entidades, es el campo `Nombre`.
- Siempre visualiza el campo `Descripción` en pasos de ratón sobre casos, aunque no se pueda agregar a la vista de lista.
- Si el campo `Asunto` o `Nombre` no está en la vista de lista, el paso de ratón no tiene un título.

Las listas con capacidad de respuesta no son compatibles con IE versión 10 o anterior.

¡Shazam! Los componentes de la barra lateral de Lightning están aquí

Ahora puede incrustar componentes Lightning en la barra lateral a través de páginas de Visualforce. Utilice la potencia de Lightning para impulsar su experiencia de Salesforce.

Cómo moverse en Lightning y Visualforce a través de nuestras [Preguntas más frecuentes sobre Lightning](#). Y para los aspectos técnicos, la [Guía del desarrollador de componentes Lightning](#) es lo más.



Diga Adiós a Desktop CTI

Como buen soldado, nuestro CTI (integración de telefonía y computación) llegará al fin de sus días con la versión Spring '17. En su lugar, la más preparada y flexible Open CTI toma las riendas.

Si estuvo utilizando un adaptador integrado en Desktop CTI, ya no funcionará a partir de Spring '17. Deberá migrar a Open CTI. Obtenga información acerca de cómo [instalar Open CTI](#) y cómo [personalizarla](#) para atender las necesidades de su compañía.

Nuevos métodos para el kit de herramientas de integración de la consola

Puede personalizar una consola de forma programática utilizando la API de Salesforce Console. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Los métodos nuevos y actualizados están disponibles para ayudar los desarrolladores y administradores avanzados a actualizar fichas de la consola. Para obtener más información, consulte [API de Salesforce Console \(Kit de herramientas de integración\)](#) en la página 404.

Noticias de caso

Noticias de caso proporciona a los agentes de asistencia una forma simplificada de crear, gestionar y ver los casos. Incluye publicadores, lo que permite a los agentes crear notas, registrar llamadas, cambiar los estados de casos y comunicarse con los cliente en noticias en tiempo real. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

[Permitir a los agentes saber cuándo el sistema actualiza casos](#)

Cambie el nombre de `Usuario` de casos automatizados por `Sistema` para que los agentes de asistencia puedan ver fácilmente cuándo los procesos automatizados, como las reglas de asignación de casos, crean un caso o cambian el estado de un caso.

[Ponga un poco de orden: Orden de respuesta automática de noticias en tiempo real de casos](#)

Cambie el orden de los registros y elementos de noticias en tiempo real de casos, de modo que los elementos de noticias en tiempo real que se generan automáticamente aparezcan del primer email del cliente a su centro de atención al cliente.

[Optimización del diseño de email de Lightning Experience](#)

Hemos rediseñado la acción de email de Lightning Experience para ahorrar en espacio real en pantalla y mejorar la capacidad de uso, facilitando a los agentes aún más la tarea de enviar emails.

Responder aún más rápido a los clientes mediante la escritura anticipada

La gestión de emails en Noticias de caso se ha acelerado. Cuando un agente ingresa unas cuantas letras del nombre o la dirección de email de una persona, la función escritura anticipada sugiere automáticamente nombres y direcciones coincidentes, como ocurre en Gmail. Si varios nombres o direcciones de email con las mismas letras coinciden con las letras que el agente ha ingresado, se muestra una lista desplegable con todas las coincidencias en Contactos, Prospectos y Usuarios.

Mostrar el campo De en la acción rápida de email

Ahora, puede agregar el campo De a la acción rápida de email de Lightning Experience para que los agentes puedan ver cuándo se leen y escriben emails en Noticias de caso.

Permitir a los agentes saber cuándo el sistema actualiza casos

Cambie el nombre de `Usuario de casos automatizados` por `Sistema` para que los agentes de asistencia puedan ver fácilmente cuándo los procesos automatizados, como las reglas de asignación de casos, crean un caso o cambian el estado de un caso.

Anteriormente, `Usuario de casos automatizados` solo podía ser el nombre de un usuario. Esto confundía a los agentes, ya que los elementos de noticias en tiempo real y los elementos de listas relacionadas se atribuían a un usuario cuando en realidad eran creados mediante un proceso automatizado, como una regla de asignación automática. Ahora, puede establecer el nombre de `Usuario de casos automatizados` en `Sistema` para que los agentes puedan determinar si los elementos de noticias han sido creados por usuarios reales o procesos automatizados.

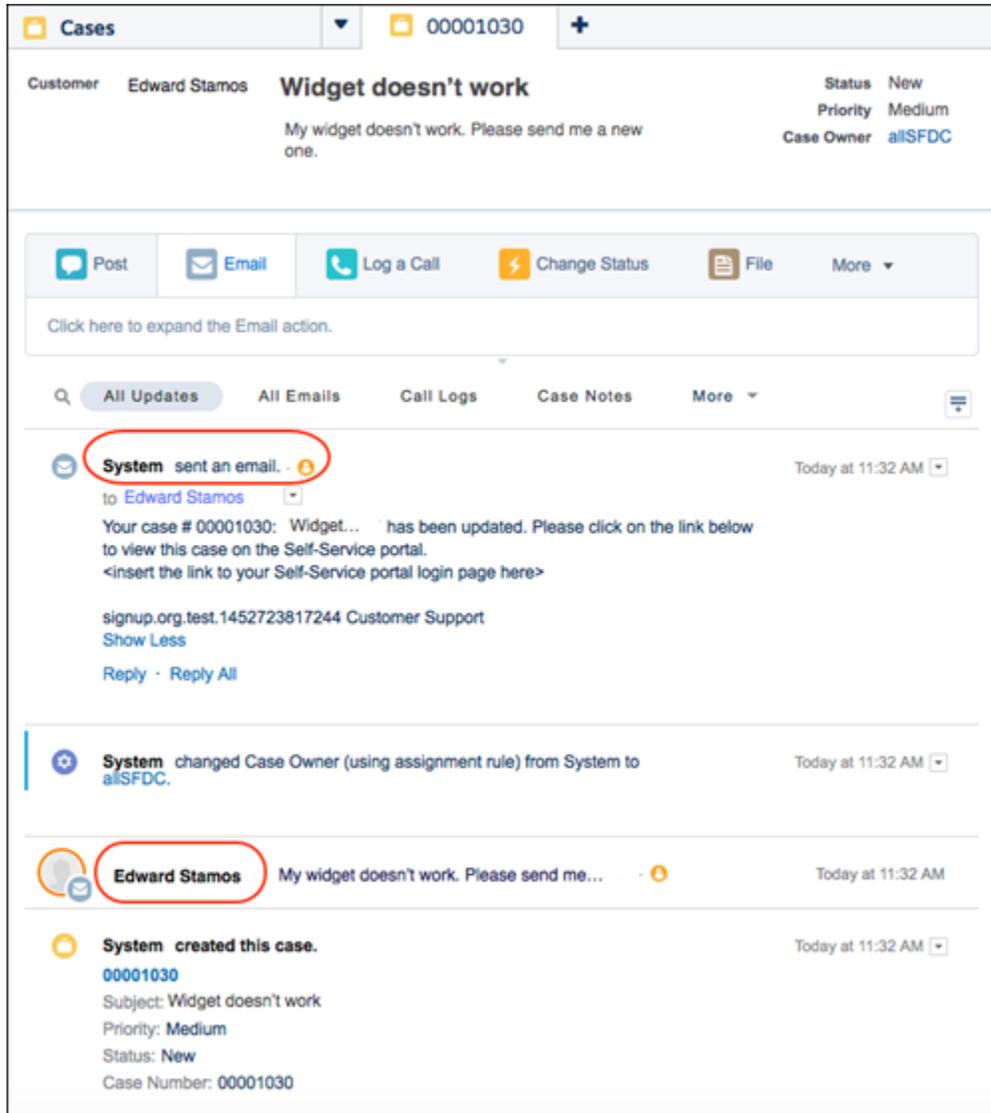
PERMISOS DE USUARIO

Para cambiar la configuración del soporte:

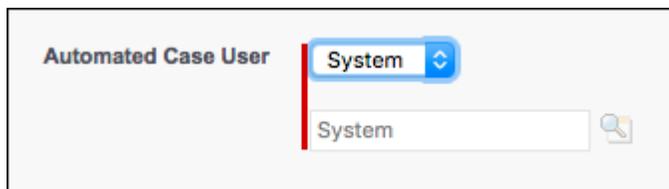
- "Gestionar casos"

Y

"Personalizar aplicación"



1. Desde Configuración, ingrese *Configuración de asistencia al cliente* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de asistencia al cliente**.
2. Haga clic en **Modificar**.
3. En el caso de Usuario de casos automatizados, seleccione *Sistema* en el menú.
Al seleccionar Sistema, el campo de búsqueda dejar de estar disponible. Puede usar el campo de búsqueda solo cuando vaya a especificar un usuario.



4. Haga clic en **Guardar**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configuración del soporte (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ponga un poco de orden: Orden de respuesta automática de noticias en tiempo real de casos

Cambie el orden de los registros y elementos de noticias en tiempo real de casos, de modo que los elementos de noticias en tiempo real que se generan automáticamente aparezcan del primer email del cliente a su centro de atención al cliente.

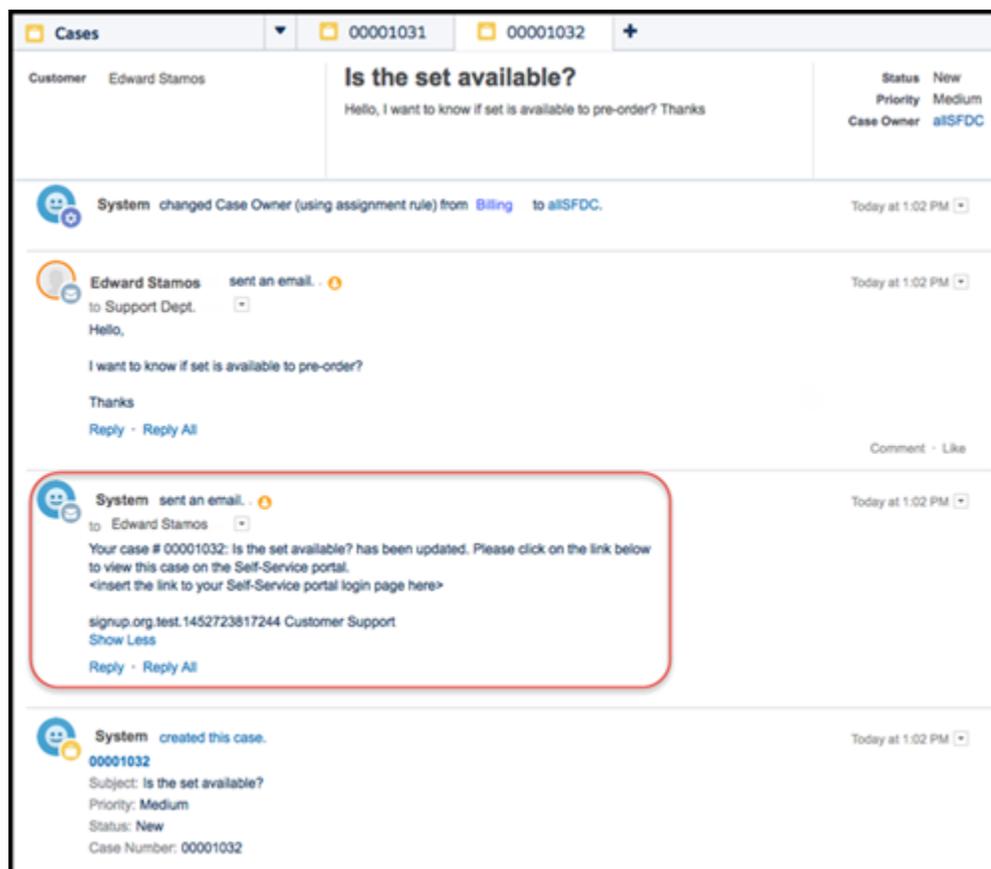
Anteriormente, cuando una regla de respuesta automática enviaba un email a un cliente ("Gracias, hemos recibido su email"), el elemento de noticias en tiempo real y el registro para el email automatizado se mostraban antes del primer mensaje de email del cliente al servicio de atención de su compañía. Si se activa la opción Crear registro de respuesta automática después del primer email del cliente, los elementos de respuesta automática se muestran en determinado orden lógico.

En la primera captura de pantalla, el elemento de noticias de respuesta automática "Su caso se ha actualizado" se muestra *antes* del email inicial del cliente. Los elementos de noticias en tiempo real se muestran en este orden si la opción está desactivada.

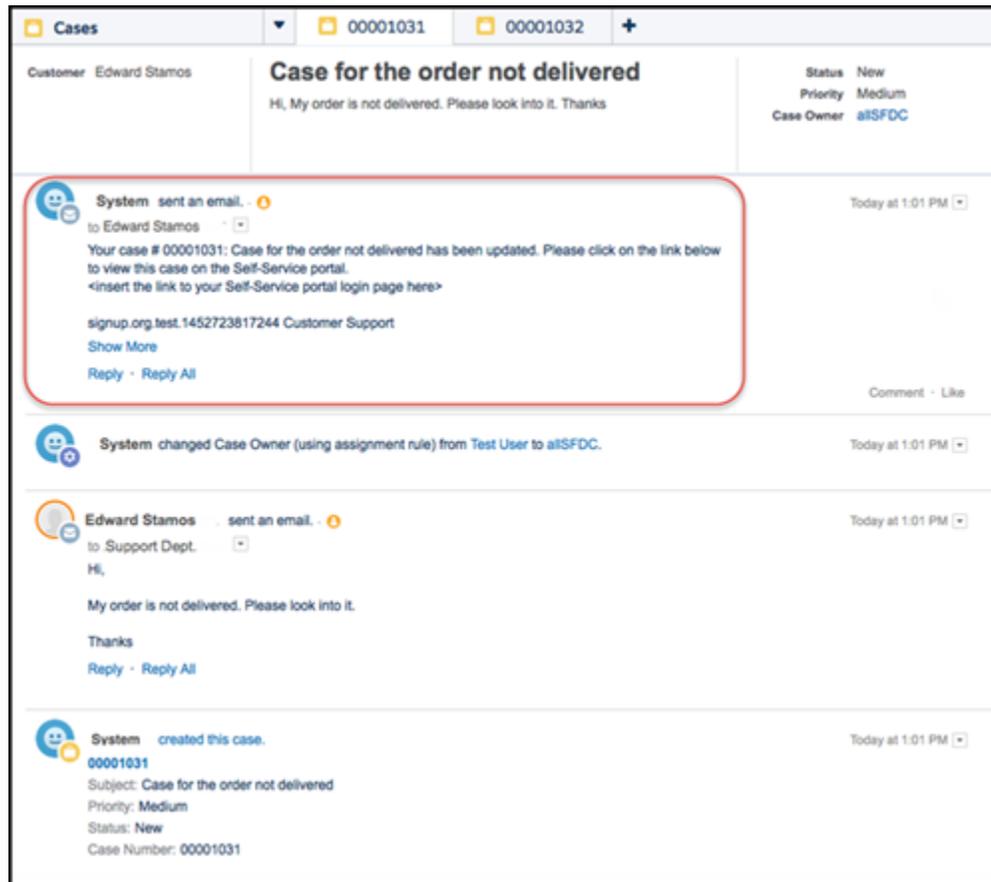
PERMISOS DE USUARIO

Para cambiar la configuración del soporte:

- "Gestionar casos"
- Y
- "Personalizar aplicación"



En la segunda captura de pantalla, el elemento de noticias de respuesta automática "Su caso se ha actualizado" se muestra *después* del email inicial del cliente. Los elementos de noticias se muestran en este orden si la opción está activada.



Si su organización usa la página de detalles de caso, el registro de mensaje de email se muestra después del primer email del cliente en la lista relacionada Emails.

Esta opción está desactivada de forma predeterminada.

1. En Configuración, ingrese "Asistencia" en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de asistencia al cliente**.
2. Haga clic en **Modificar**.
3. Seleccione **Crear registro de respuesta automática después del primer email del cliente**.
4. Haga clic en **Guardar**.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Configuración del soporte \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Optimización del diseño de email de Lightning Experience

Hemos rediseñado la acción de email de Lightning Experience para ahorrar en espacio real en pantalla y mejorar la capacidad de uso, facilitando a los agentes aún más la tarea de enviar emails.

Vea el nuevo email de noticias de caso mejorado en Lightning Experience:

- Las etiquetas de campo de dirección de email se muestran a la izquierda de los cuadros de entrada, lo que permite aprovechar un espacio considerable en la pantalla. (Anteriormente, se mostraban sobre los cuadros de entrada),
- En los campos de email, los nombres y direcciones de email de los destinatarios y el remitente del email se muestran en burbujas transparentes. (Anteriormente, tenían un formato de texto sencillo).
- Los iconos que indican el tipo de usuario, como prospecto, oportunidad, contacto o usuario, se muestran junto al nombre o la dirección de email del destinatario. (Anteriormente, los usuarios no podían ser distinguido por el tipo).

EDICIONES

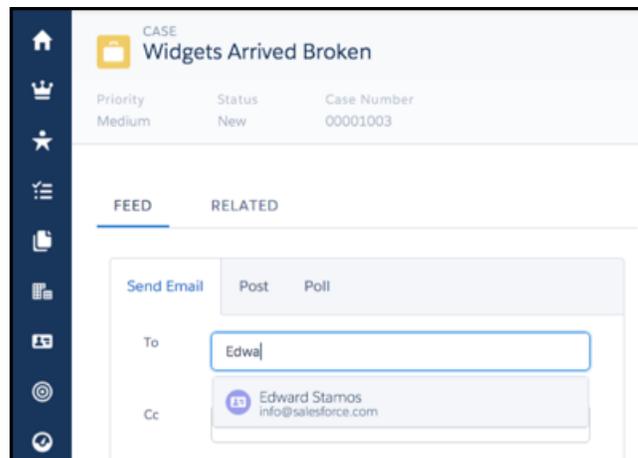
Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Responder aún más rápido a los clientes mediante la escritura anticipada

La gestión de emails en Noticias de caso se ha acelerado. Cuando un agente ingresa unas cuantas letras del nombre o la dirección de email de una persona, la función escritura anticipada sugiere automáticamente nombres y direcciones coincidentes, como ocurre en Gmail. Si varios nombres o direcciones de email con las mismas letras coinciden con las letras que el agente ha ingresado, se muestra una lista desplegable con todas las coincidencias en Contactos, Prospectos y Usuarios.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



Mostrar el campo De en la acción rápida de email

Ahora, puede agregar el campo De a la acción rápida de email de Lightning Experience para que los agentes puedan ver cuándo se leen y escriben emails en Noticias de caso.

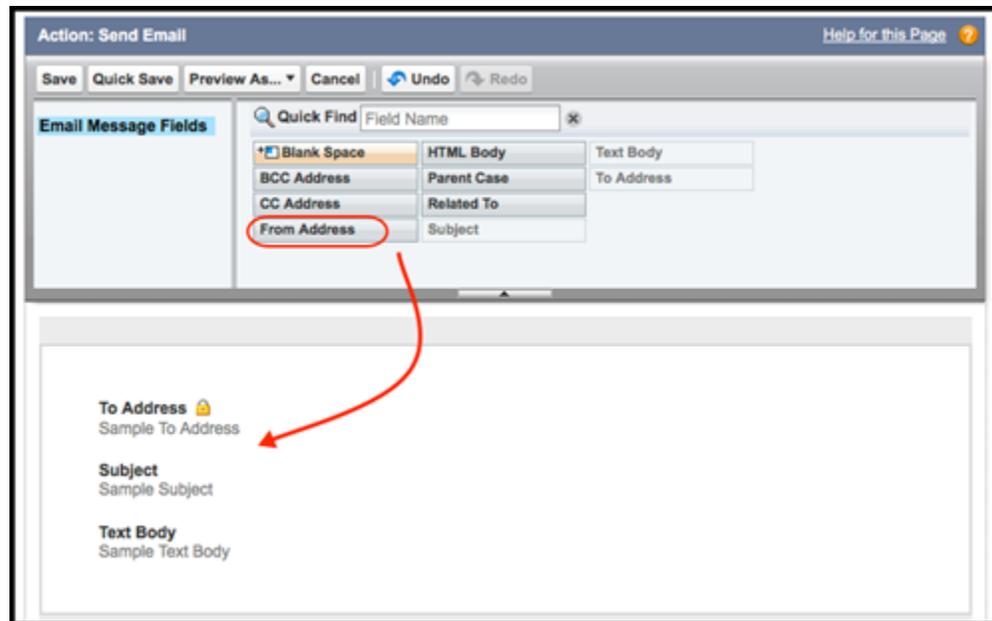
Anteriormente, no podía exponer el campo De en la acción rápida de email en Lightning Experience.

De forma predeterminada, el formato de acción de email incluye los campos estándar Para, Asunto y Texto en este orden. De forma opcional, puede agregar campos Cc, Cco y De para que estén disponibles para los agentes.

Solo tiene que arrastrar y soltar el campo De en el formato de email.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



Gestión de asignaciones

La gestión de asignaciones permite que usted y sus agentes de asistencia verifiquen y cumplan los contratos de servicio de clientes. En Summer '16, los contratos de servicio jerárquicos y las partidas de contratos facilitan la representación de las complejidades de sus contratos con clientes.

EN ESTA SECCIÓN:

[Activar los pasos de soporte que se requieren en órdenes de trabajo](#)

Ponga las reglas de su juego de servicio de campo con un nuevo tipo de proceso de asignación que le permite agregar eventos clave a órdenes de trabajo. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

[Diseñar contratos de nivel de servicio \(SLA\) con contratos de servicio jerárquicos](#)

Represente acuerdos a nivel de servicio complejos convirtiendo un contrato de servicio en el secundario de otro. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition** con Service Cloud

Activar los pasos de soporte que se requieren en órdenes de trabajo

Ponga las reglas de su juego de servicio de campo con un nuevo tipo de proceso de asignación que le permite agregar eventos clave a órdenes de trabajo. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

Los procesos de asignación se presentan ahora en dos tipos: Caso y Orden de trabajo. Aunque no utilice órdenes de trabajo, observará un nuevo campo `Tipo de proceso de asignación` cuando cree y visualice procesos de asignación en su organización. Para obtener más información, consulte [Garantizar un servicio de alfombra roja con eventos clave en órdenes de trabajo](#).

Diseñar contratos de nivel de servicio (SLA) con contratos de servicio jerárquicos

Represente acuerdos a nivel de servicio complejos convirtiendo un contrato de servicio en el secundario de otro. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Los contratos de servicio jerárquicos le permiten definir relaciones entre contratos de servicio. El nuevo campo `Contrato de servicio principal` y la lista relacionada Contratos de servicio secundarios en formatos de página de contratos de servicio le facilitan la tarea de crear una jerarquía de contratos de servicio.

También puede crear jerarquías de partidas de contrato en un contrato de servicio. Utilice el nuevo campo `Partida de contrato principal` y la lista relacionada Partidas de contrato secundarias en formatos de página de partidas de contrato.

Nota:

- Las partidas de contrato en una jerarquía deben pertenecer todas al mismo contrato de servicio.
- Si elimina un contrato de servicio que forma parte de una jerarquía de contratos de servicio, recuerde que sus contratos de servicio secundarios ya no están vinculados a su contrato de servicio principal. Lo mismo sucede para partidas de contrato.

Activos

Los activos facilitan la supervisión de los productos que los clientes han adquirido. En Summer '16, las nuevas listas relacionadas y las funciones de eliminación facilitan el trabajo de los agentes a la hora de explorar el historial de un activo y ver los registros de compatibilidad relacionados. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Ver activos secundarios e historial de mantenimiento](#)

Dos nuevas listas relacionadas en páginas de activos le proporcionan una vista accesible de los activos secundarios de un activo y partidas de órdenes de trabajo vinculadas.

[Nos vemos, chico: Eliminar activos con activos secundarios](#)

Ahora puede eliminar un activo con activos secundarios. Si elimina un activo que forma parte de la jerarquía de un activo, recuerde que sus activos secundarios ya no están vinculados a su activo principal.

Ver activos secundarios e historial de mantenimiento

Dos nuevas listas relacionadas en páginas de activos le proporcionan una vista accesible de los activos secundarios de un activo y partidas de órdenes de trabajo vinculadas.

Explorar el historial de mantenimiento de un activo

La nueva lista relacionada Noticias en tiempo real de partida de orden de trabajo para activos es una lista práctica de las partidas de órdenes de trabajo asociadas a un activo determinado.

Si tiene intención de asociar activos a partidas de órdenes de trabajo concretas, agregue la nueva lista relacionada para formatos de página de activo. Puede ver todas las partidas asociadas a un activo concreto, lo que permite obtener una instantánea del historial de mantenimiento del activo. Por ejemplo, si un activo concreto requiere varias visitas de los técnicos sobre el terreno para la reparación, es posible que esté vinculado a varias partidas de órdenes de trabajo.

-  **Nota:** La lista relacionada Órdenes de trabajo de los formatos de página del activo siguen incluyendo órdenes de trabajo asociadas a un activo concreto.

Navegar por una jerarquía de activos

La nueva lista relacionada Activos secundarios de las páginas de activos incluyen todos los activos secundarios, lo que le permite ver, agregar y eliminar más fácilmente los activos secundarios.

Las relaciones principal-secundario entre activos facilitan la representación de activos complejos en Salesforce. Por ejemplo, un activo puede tener varios componentes que también se representan como activos.

Nos vemos, chico: Eliminar activos con activos secundarios

Ahora puede eliminar un activo con activos secundarios. Si elimina un activo que forma parte de la jerarquía de un activo, recuerde que sus activos secundarios ya no están vinculados a su activo principal.

Macros

Los agentes del servicio de asistencia que utilizan Noticias en tiempo real de caso pueden utilizar macros para completar tareas repetitivas, como la selección de una plantilla de email, el envío de un email a un cliente y la actualización del estado de caso, todo en un solo clic. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

[Permitir a los agentes buscar en todos los campos de texto con búsqueda mejorada](#)

Buscar macros es bastante más fácil, ahora que los agentes de asistencia pueden buscar en todos los campos de texto de una macro. Anteriormente, los agentes solo podían buscar en el campo de nombre de una macro.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Permitir a los agentes buscar en todos los campos de texto con búsqueda mejorada

Buscar macros es bastante más fácil, ahora que los agentes de asistencia pueden buscar en todos los campos de texto de una macro. Anteriormente, los agentes solo podían buscar en el campo de nombre de una macro.

1. Desde Configuración, ingrese "Macros" en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de macro**.
2. Haga clic en **Modificar**.
3. Seleccione **Incluir todos los campos de texto de macro en búsquedas**.
4. Haga clic en **Guardar**.



Ejemplo: Suponga que un agente quiere encontrar una macro cuya descripción es "Política de devoluciones: 30 días". El agente puede buscar "política de devoluciones" y ver todas las macros que contienen esa frase.

PERMISOS DE USUARIO

Para gestionar la configuración de las macros:

- "Personalizar aplicación"

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Descripción general de macros \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Buscar todos los campos de texto en macros \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Organization Sync

Organization Sync le permite configurar una organización secundaria sincronizada de Salesforce donde los usuarios pueden trabajar cuando su organización principal no está disponible. Summer '16 trae una reducción de los mensajes de email relacionados con la sincronización y la posibilidad de sincronizar publicaciones de archivos más grandes. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Sincronizar publicaciones y comentarios con archivos más grandes en Chatter](#)

Las publicaciones y comentarios con archivos en Chatter de hasta 2 GB se sincronizan ahora en Organization Sync. El límite anterior era de 38 MB. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

[No más mensajes de fallos de sincronización](#)

¡Su bandeja de entrada ahora está más ordenada! Anteriormente, se notificaba a los administradores por email cuando fallaba la sincronización de un registro de una organización con su organización vinculada en Organization Sync. Ahora, los fallos aparecen únicamente en el registro de Organization Sync en la página de detalle de la conexión. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Sincronizar publicaciones y comentarios con archivos más grandes en Chatter

Las publicaciones y comentarios con archivos en Chatter de hasta 2 GB se sincronizan ahora en Organization Sync. El límite anterior era de 38 MB. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

No más mensajes de fallos de sincronización

¡Su bandeja de entrada ahora está más ordenada! Anteriormente, se notificaba a los administradores por email cuando fallaba la sincronización de un registro de una organización con su organización vinculada en Organization Sync. Ahora, los fallos aparecen únicamente en el registro de Organization Sync en la página de detalle de la conexión. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Emergencia

El SDK de Emergencia obtiene una nueva interfaz de usuario y una experiencia de video bidireccional mejorada. Estas funciones están disponibles para iOS y Android.

EN ESTA SECCIÓN:

[Emergencia obtiene una remodelación](#)

Emergencia tiene una nueva interfaz de usuario que a los clientes les encantará utilizar dentro de su aplicación móvil cuando trabajen con un agente.

[Acérquese un poco más: Video bidireccional con una nueva y elegante interfaz](#)

En el mundo de la atención al cliente online, a veces le gustaría que el cliente pudiera mostrarle de lo que está hablando. Con el video bidireccional en Emergencia, los clientes pueden compartir grabaciones de video en vivo con cualquiera de las cámaras mientras hablan con los agentes. En la revisión más reciente de este SDK, este video bidireccional tiene una interfaz más limpia y minimalista.

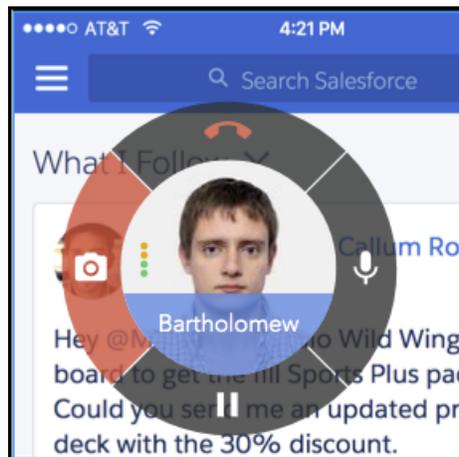
EDICIONES

Emergencia está disponible por un costo adicional en: **Performance Edition y Developer Edition** y en **Unlimited Edition** con Service Cloud.

Emergencia obtiene una remodelación

Emergencia tiene una nueva interfaz de usuario que a los clientes les encantará utilizar dentro de su aplicación móvil cuando trabajen con un agente.

La nueva interfaz de usuario Halo muestra su cliente en una ventana de video de agente pequeña, con botones de acción rodeando a la ventana de video del agente. Desde esta interfaz, un cliente puede realizar varias funciones configurables, como iniciar una sesión de video bidireccional, silenciar el micrófono, realizar una pausa en la sesión, o colgar. Puede personalizar los colores de la interfaz, aunque tiene un aspecto limpio y moderno desde el principio.



Para conocer más detalles sobre Emergencia, consulte la [Guía del desarrollador de Emergencia](#).

Acérquese un poco más: Video bidireccional con una nueva y elegante interfaz

En el mundo de la atención al cliente online, a veces le gustaría que el cliente pudiera mostrarle de lo que está hablando. Con el video bidireccional en Emergencia, los clientes pueden compartir grabaciones de video en vivo con cualquiera de las cámaras mientras hablan con los agentes. En la revisión más reciente de este SDK, este video bidireccional tiene una interfaz más limpia y minimalista.

El SDK de Emergencia le permite acceder a la cámara del cliente en vivo durante una sesión de Emergencia. Cuando un cliente activa el video bidireccional, ve una vista de cámara a pantalla completa y el video de esta lista se envía al agente de Emergencia.

EDICIONES

Emergencia está disponible por un costo adicional en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition** con Service Cloud

EDICIONES

Emergencia está disponible por un costo adicional en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition** con Service Cloud



Si el dispositivo de un cliente tiene una cámara delantera y otra trasera, puede cambiar de cámara tocando dos veces en la pantalla durante la sesión de video bidireccional. La cámara delantera es una forma excelente de tener una plática mejor con un cliente. La cámara trasera puede ser de gran utilidad en una situación donde el cliente desea mostrar al agente exactamente lo que está ocurriendo. El cliente puede activar la linterna con un gesto de mantener el toque.

Para conocer más detalles sobre Emergencia, consulte la [Guía del desarrollador de Emergencia](#).

Móvil Hacer más en los desplazamientos

Dé un impulso a sus equipos de ventas de campo con más inteligencia incorporada en Salesforce1. Representantes y gerentes pueden impulsar la actividad de negocio a través de perspectivas con significado, desde las historias de noticias más recientes acerca de sus clientes y la competencia a gráficos interactivos más vivaces para el seguimiento de detalles clave. ¿Es su misión ofrecer atención al cliente de primera clase en sus desplazamientos? Ayude a sus agentes a ver exactamente lo que está sucediendo y resuelva casos más rápido que nunca con video bidireccional y grabaciones de cámaras en vivo del SDK de Emergencia para iOS y Android.

EN ESTA SECCIÓN:

[Salesforce1: Noticias, perspectivas y productividad continuada sin conexión](#)

Ayude a sus equipos de ventas a estar al día sobre registros, actividades y pláticas importantes, allá dónde estén, con la aplicación móvil Salesforce1. Los representantes obtienen perspectivas acerca de compañías e industrias importantes, que se reúnen ahora en un único punto con la aplicación Noticias. Los gerentes y ejecutivos pueden realizar seguimientos del desempeño y de los detalles importantes de forma sencilla con gráficos mejorados desde tablets, así como desde teléfonos inteligentes. ¿Y para aquellas veces cuando no hay conexión a Internet? Con el programa piloto Offline Edit, los usuarios de Salesforce1 para Android puede crear y modificar registros, sin las restricciones de las regulaciones de la FAA, señales caprichosas de celulares o edificios tipo búnker.

[SDK de Emergencia: Una interfaz mejorada y video bidireccional](#)

El SDK de Emergencia para iOS y Android, la solución de asistencia para dispositivos móviles de Service Cloud, acaban de mejorarse. Con las mejoras en la interfaz de Emergencia y video bidireccional, sus clientes pueden obtener toda la ayuda que necesitan, justo desde su aplicación para dispositivos móviles.

[Salesforce Classic Mobile: Versión gratuita ya no disponible para nuevas organizaciones y algunas organizaciones existentes](#)

Con Summer '16, la versión gratuita y restringidas de Salesforce Classic Mobile (también conocida como Mobile Lite o Salesforce Classic Lite) ya no está disponible para nuevas organizaciones u organizaciones existentes que no tienen esta opción activada. Pero si su organización tiene la versión gratuita de Salesforce Classic Mobile activada con Summer '16, no hay cambios para usted o sus usuarios.

Salesforce1: Noticias, perspectivas y productividad continuada sin conexión

Ayude a sus equipos de ventas a estar al día sobre registros, actividades y pláticas importantes, allá dónde estén, con la aplicación móvil Salesforce1. Los representantes obtienen perspectivas acerca de compañías e industrias importantes, que se reúnen ahora en un único punto con la aplicación Noticias. Los gerentes y ejecutivos pueden realizar seguimientos del desempeño y de los detalles importantes de forma sencilla con gráficos mejorados desde tablets, así como desde teléfonos inteligentes. ¿Y para aquellas veces cuando no hay conexión a Internet? Con el programa piloto Offline Edit, los usuarios de Salesforce1 para Android puede crear y modificar registros, sin las restricciones de las regulaciones de la FAA, señales caprichosas de celulares o edificios tipo búnker.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones excepto Database.com

EN ESTA SECCIÓN:

[Acceder a la aplicación móvil Salesforce1](#)

Sus usuarios disponen de varias opciones para acceder a Salesforce1 en dispositivos móviles.

[Mejoras en Salesforce1 de esta versión](#)

Nuestra última ronda de novedades y mejoras de las funciones de Salesforce1 hacen más fácil el acceso a Salesforce en los desplazamientos.

[Salesforce1 se diferencia del sitio completo Salesforce](#)

La aplicación móvil Salesforce1 no dispone de toda la funcionalidad del sitio completo de Salesforce (Lightning Experience o Salesforce Classic). La aplicación móvil también incluye algunas funciones que no están disponibles en el sitio completo. Para las funciones nuevas y mejoradas incluidas en este lanzamiento, compruebe si hay diferencias entre Salesforce1 y el sitio completo.

[Descripción general del desarrollo de la aplicación Salesforce1](#)

Varias mejoras de la plataforma Force.com admiten el desarrollo de Salesforce1.

Acceder a la aplicación móvil Salesforce1

Sus usuarios disponen de varias opciones para acceder a Salesforce1 en dispositivos móviles.

- Instale la aplicación descargable Salesforce1 para dispositivos móviles de Apple® y Android™. Los usuarios pueden descargar la aplicación desde App Store o Google Play™.
- Acceda a la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 desde un navegador compatible en dispositivos Apple, Android y Windows. Esta opción no requiere instalar nada.

Consulte [Requisitos para la aplicación móvil Salesforce1](#) para obtener más detalles acerca de los dispositivos y navegadores compatibles.

Mejoras en Salesforce1 de esta versión

Nuestra última ronda de novedades y mejoras de las funciones de Salesforce1 hacen más fácil el acceso a Salesforce en los desplazamientos.

 **Nota:** ¡Las nuevas aplicaciones descargables Salesforce1 para iOS y Android llegarán más adelante este verano! Cuando se lancen las nuevas aplicaciones en Google Play y en App Store, vuelva a consultar aquí para consultar todas las nuevas ventajas que obtendrán sus usuarios móviles.

La aplicación móvil Salesforce1 está disponible para todas las ediciones, a excepción de Database.com, sin una licencia adicional. La edición y las licencias de su organización de Salesforce, así como el perfil y los conjuntos de permisos asignados a un usuario, determina los datos y las funciones de Salesforce que están disponibles para cada usuario Salesforce1.

Mejora de Salesforce1	Aplicación descargable para Android	Aplicación descargable para iOS	Aplicación para navegador móvil	Configuración en el sitio completo
Compatibilidad de dispositivos y navegadores				
Recuerde, se requiere iOS 9.2 en dispositivos iOS		✓		
Nueva compatibilidad con tablets Android para la aplicación descargable para móviles	✓			
Nueva compatibilidad en teléfonos con Windows 10 para la aplicación descargable para móviles			✓	
La aplicación para navegadores móviles puede ejecutarse en algunos navegadores no compatibles en dispositivos iOS			✓	
La retirada de Internet Explorer 11 tiene repercusión en los usuarios de teléfonos con Windows 8			✓	
Recuerde, la compatibilidad de la aplicación para navegadores móviles en dispositivos Blackberry finaliza en Winter '17			✓	
Acceso a datos y vistas				
Ver rápidamente si las listas relacionadas incluyen registros	✓	✓	✓	
Salesforce1 ordena las listas relacionadas en base a la configuración de usuarios en Lightning Experience o Salesforce Classic	✓	✓	✓	
Navegación y acciones				
Cambiar el propietario de un registro	✓	✓	✓	✓
Buscar				
Corrección ortográfica ampliada a más objetos	✓	✓	✓	

Mejora de Salesforce1	Aplicación descargable para Android	Aplicación descargable para iOS	Aplicación para navegador móvil	Configuración en el sitio completo
Buscar personas basándose en Dirección y Título	✓	✓	✓	
Mejoras de la búsqueda de cuentas personales	✓	✓	✓	
Los usuarios inactivos se muestran en los resultados de la búsqueda en Lightning Experience			✓	
Formato de divisa mejorado en los resultados de búsqueda en Lightning Experience			✓	
Funciones de ventas				
Encontrar todas las noticias en el mismo sitio	✓	✓	✓	✓
Obtener perspectivas de cuentas en oportunidades	✓	✓	✓	✓
Ver los logotipos de compañías en cuentas (Beta)	✓	✓	✓	✓
Realizar seguimientos de relaciones entre cuentas y contactos (disponible de forma general)	✓	✓	✓	✓
Colaboraciones en cuentas	✓	✓	✓	✓
Agregar un equipo de oportunidades predeterminado con un toque	✓	✓	✓	✓
Funciones de productividad				
Encontrar notas con mayor rapidez ordenando vistas de lista	✓	✓	✓	
Mirar hacia el futuro desde la visión semanal de eventos	✓	✓	✓	
Elegir entre tipos de registros al crear eventos	✓	✓	✓	✓
Las etiquetas de marcador rellenan los campos vacíos en la lista de tareas	✓	✓	✓	✓
Funciones de Servicio al cliente				
El conocimiento es poder para los técnicos de campo	✓ (Desde v9.0)		✓	
Garantizar un servicio de alfombra roja con eventos clave en órdenes de trabajo	✓ (Desde v9.0)		✓	
Desplazarse por jerarquías de órdenes de trabajo con facilidad	✓ (Desde v9.0)		✓	
Activar los pasos de soporte que se requieren en órdenes de trabajo	✓ (Desde v9.0)		✓	

Mejora de Salesforce1	Aplicación descargable para Android	Aplicación descargable para iOS	Aplicación para navegador móvil	Configuración en el sitio completo
Utilizar Field Service Lightning en los desplazamientos	✓ (Desde v9.0)		✓	✓
Ver activos secundarios e historial de mantenimiento	✓ (Desde v9.0)		✓	
Nos vemos, chico: Eliminar activos con activos secundarios	✓ (Desde v9.0)		✓	
Reportes y tableros				
Ver gráficos mejorados en tablets (así como en teléfonos)	✓	✓	✓	✓
Adorne sus datos con nuevos tipos de gráficos mejorados	✓	✓	✓	
Mantener los gráficos de anillo, circulares y de embudo legibles combinando agrupaciones pequeñas	✓	✓	✓	
Leer gráficos con gran densidad de datos de forma sencilla en componentes de tablero	✓	✓	✓	
Mantener los filtros cuando se desglosan reportes desde tableros	✓	✓	✓	
Archivos				
Acceder y compartir archivos en Box	✓ (Desde v9.0)	✓ (Desde v7.3)	✓	✓
Chatter				
Incluir insignias descargadas de Salesforce1 en notificaciones de email de Chatter	✓	✓	✓	✓
Más direcciones URL reciben vistas previas multimedia enriquecidas	✓ (parcial)	✓ (parcial)	✓	
Comunidades de Salesforce				
Acceso a artículos de Knowledge desde comunidades	✓		✓	✓
Lógica de negocio y automatización de procesos				
Ejecutar flujos desde las páginas de inicio de aplicaciones Lightning	✓	✓	✓	✓
Asistencia sin conexión				
Crear y modificar registros cuando no hay conexión	✓			✓
Mejoras generales				

Mejora de Salesforce1	Aplicación descargable para Android	Aplicación descargable para iOS	Aplicación para navegador móvil	Configuración en el sitio completo
Copiar y pegar texto en páginas de detalle de registros	✓	✓	✓	
Hemos cambiado a los selectores de fecha y hora en iOS y Android	✓	✓	✓	
Accesos directos para campos de divisa y número	✓	✓	✓	
Potencie su trabajo con la mensajería eficiente dentro de la aplicación			✓	
Cerrar ventanas emergentes como en Lightning Experience			✓	
El corrector ortográfico de Salesforce queda sustituido por el corrector ortográfico de navegadores			✓	
Ver más datos de registros sin desplazamiento	✓	✓	✓	

Salesforce1: Recuerde, se requiere iOS 9.2 en dispositivos iOS

Como compartimos con usted en las notas de la versión de Spring '16, Summer '16 marca el fin de la asistencia para todas las versiones de la aplicación para navegadores móviles en Salesforce1 en iOS 9.1 y anteriores. Este cambio es debido a un problema de compatibilidad entre la versión próxima de la aplicación descargable Salesforce1 para iOS, versión 10.0 y versiones anteriores de iOS. Para garantizar una sencilla transición a Summer '16, recomendamos que sus usuarios de iPhone y iPad actualicen sus dispositivos a iOS 9.2 o posterior. La actualización es especialmente importante antes de instalar Salesforce1 para iOS, versión 10.0 porque la nueva aplicación no aparece en la App Store para dispositivos con versiones anteriores de OS. (Salesforce1 para iOS, versión 10.0 tiene prevista una disponibilidad general después de finalizar el lanzamiento de Salesforce Summer '16.)

Después de Summer '16, los usuarios con dispositivos anteriores a iOS 9.2 pueden continuar a trabajar con versiones instaladas anteriormente de la aplicación descargable Salesforce1. Y no se impide a los usuarios acceder a la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 en versiones anteriores de iOS. Si los usuarios encuentran problemas en Salesforce1 al trabajar en un sistema operativo no compatible, sin embargo, la disponibilidad de servicios de asistencia depende de la fuente del problema. Salesforce tratará problemas que se pueden también reproducir en versiones compatibles de iOS. Pero Salesforce ya no proporciona asistencia técnica, soluciones a fallos o mejoras para resolver problemas específicos de la ejecución de Salesforce1 en una versión incompatible iOS.

Sus usuarios pueden instalar fácilmente la última versión de iOS de forma gratuita en sus dispositivos iPhone y iPad. Para obtener ayuda en la actualización de iOS, consulte [Actualizar el software iOS en su iPhone, iPad y iPod touch](#) en el sitio Asistencia de Apple.

Salesforce1: Nueva compatibilidad con tablets Android para la aplicación descargable para móviles

Para aumentar las opciones de los dispositivos para los usuarios de Salesforce1, ahora admitimos la utilización de la aplicación descargable Salesforce1 para Android en tablets Samsung Galaxy Note 10.1 que ejecuten Android 5.1.1 o versiones posteriores. Salesforce1 para Android funciona en orientación horizontal pero no gira en orientación vertical.

Salesforce1: Nueva compatibilidad en teléfonos con Windows 10 para la aplicación descargable para móviles

Hemos agregado compatibilidad con Windows 10 para la aplicación para navegadores móviles Salesforce1. La aplicación para navegadores móviles está ahora disponible en teléfonos Microsoft Lumia 950 cuando se accede desde el navegador móvil Microsoft Edge.

Salesforce1: La aplicación para navegadores móviles puede ejecutarse en algunos navegadores no compatibles en dispositivos iOS

Con Summer '16, sus usuarios de iPhone y iPad tendrán un acceso incompatible a la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 desde Google Chrome para iOS y la vista Web de Gmail para aplicaciones de iOS. Anteriormente, el acceso a Salesforce1 desde cualquiera de estos entornos de navegador estaban bloqueados y los usuarios eran dirigidas a Salesforce Classic en su lugar.

⚠ Importante: Salesforce admite el uso de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 en combinaciones específicas de dispositivo y navegador Web. Safari es el único navegador móvil compatible con dispositivos iOS. (Consulte [Requisitos de la aplicación móvil Salesforce1](#) en la Ayuda de Salesforce para obtener más detalles.)

Cuando abrimos el acceso a la aplicación para navegadores móviles desde otros navegadores móviles en dispositivos iOS, estos entornos no eran probados o compatibles y los usuarios pudieron experimentar errores. Salesforce no proporciona asistencia técnica, soluciones a fallos o mejoras para resolver cualquier problema que sus usuarios podrían encontrar al utilizar Salesforce1 en un navegador móvil incompatible. Realice su compra y las decisiones de implementación de Salesforce1 basándose únicamente en las combinaciones de dispositivo móvil y navegador móvil compatibles actualmente.

Salesforce1: La retirada de Internet Explorer 11 tiene repercusión en los usuarios de teléfonos con Windows 8

La asistencia para organizaciones existentes para acceder a la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 (y Lightning Experience) desde Microsoft Internet Explorer 11 finaliza el 16 de diciembre de 2017. Como Internet Explorer 11 es el único navegador móvil compatible con Salesforce1 para teléfonos con Windows 8, la asistencia de Salesforce1 para teléfonos con Windows 8 también finalizará al mismo tiempo. Summer '16 incluye una actualización importante que permite a las organizaciones obtener una ventaja inicial para pasar los usuarios fuera de Internet Explorer 11. Si tiene usuarios de teléfonos con Windows 8, le recomendamos definir un plan de actualización antes de activar esta actualización importante.

Consulte ["Retirada de la asistencia para acceder a Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 utilizando la versión 11 de Internet Explorer"](#) para obtener detalles.

Como cortesía hacia los usuarios de teléfonos con Windows 8, cuando el acceso a la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 a través de Internet Explorer 11 está desactivado, los intentos de iniciar sesión en Salesforce1 desde Internet Explorer se redirigen a Salesforce Classic. Sin embargo, Salesforce no admite el uso de Salesforce Classic en cualquier navegador móvil: incluyendo Internet Explorer 11 en teléfonos con Windows 8.

Recomendamos que sus usuarios de teléfonos con Windows 8 actualicen a Windows 10 y el navegador móvil de Microsoft Edge, o bien otra combinación de dispositivo y navegador móvil compatible, cuando sea factible. Consulte [Requisitos para la aplicación móvil Salesforce1](#) en la Ayuda de Salesforce para obtener una lista completa de navegadores y dispositivos compatibles con Salesforce1.

CONSULTE TAMBIÉN

[Desactivar el acceso a Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 desde IE11 \(Actualización clave\)](#)

Salesforce1: Recuerde, la compatibilidad de la aplicación para navegadores móviles en dispositivos BlackBerry finaliza en Winter '17

Tal y como anunciamos en las Notas de la versión de Winter '16, la compatibilidad de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 en dispositivos BlackBerry 10 finaliza en Winter '17. Para realizar una transición sencilla, recomendamos el cambio de sus usuarios de BlackBerry a la aplicación Connect to Salesforce, que está disponible en BlackBerry World.

Para una actualización de los detalles, consulte [el anuncio original en las Notas de la versión Winter '16 de Salesforce](#).

Salesforce1: Ver rápidamente si las listas relacionadas incluyen registros

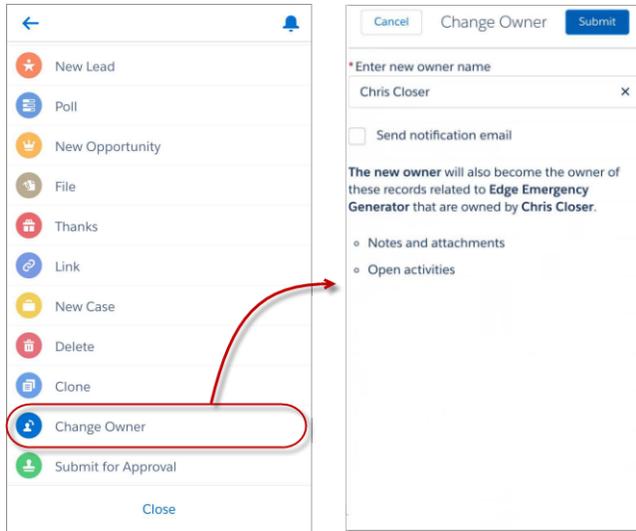
Sabemos que nadie desea perder el tiempo abriendo listas relacionadas solo para ver si contienen algunos datos. Por lo que prepare sus usuarios de Salesforce1 para recibir buenas noticias. La aplicación para navegadores móviles incluye ahora un contador fácil de leer para cada lista relacionada en la página Relacionada de un registro. Mostramos si una lista relacionada incluye registros. Mostramos si una lista relacionada no incluye ningún registro. No hay más adivinanzas. Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.



Salesforce1: Cambiar el propietario de un registro

Estar fuera de su oficina ya no es un obstáculo si sus profesionales de ventas necesitan delegar registros o reasignar la propiedad de registros para hacer que su negocio avance. Los usuarios de Salesforce1 pueden ahora cambiar los propietarios de registros de cuentas, campañas casos, contactos, prospectos, oportunidades, órdenes de trabajo, y objetos personalizados. La nueva acción **Cambiar propietario**, accesible desde la barra de acciones, está disponible en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

La acción **Cambiar propietario** solo aparece si el usuario tiene permiso para cambiar la propiedad de un registro. Y del mismo modo que en el sitio completo de Salesforce, un usuario puede otorgar la propiedad de un registro a otro usuario siempre y cuando ese usuario tenga al menos el permiso "Lectura" para el tipo de registro que se está transfiriendo. Consulte [Cambiar el propietario de un registro](#) en la Ayuda de Salesforce para obtener más detalles.

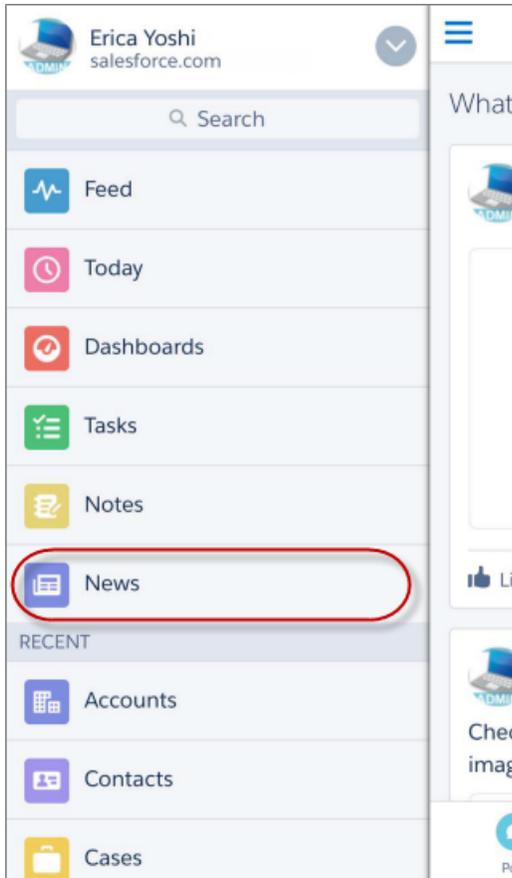


Salesforce1: Encontrar todas las noticias en el mismo sitio

Las aplicación Noticias es un único punto para consultar noticias y otras perspectivas, de modo que sus representantes puedan estar al día acerca de las compañías e industrias que más les interesan, incluso en sus desplazamientos. Las perspectivas mostradas se basan en cuentas y oportunidades vistas recientemente, y en tareas y eventos para esas cuentas. Las perspectivas también pueden estar relacionadas con las cuentas que están asociadas con próximos eventos de los calendarios móviles de los usuarios. Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

EDICIONES

Noticias está disponible en:
Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition



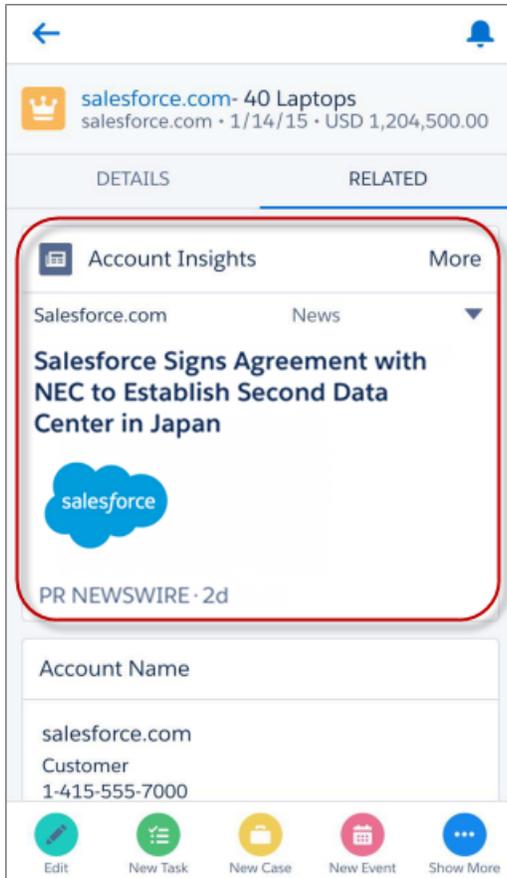
Si sus representantes no pueden ver la aplicación Noticias en el menú de navegación de Salesforce1, hay dos cosas que comprobar en Configuración en el sitio completo de Salesforce. En la página Configuración de cuenta, asegúrese de que Perspectivas de cuenta está activada. Luego, en la página Navegación móvil de Salesforce1, asegúrese de que el elemento Noticias está seleccionado de modo que se incluya en el menú de navegación de Salesforce1.

Salesforce1: Obtener perspectivas de cuentas en oportunidades

Sus representantes de ventas que se encuentran fuera de la oficina pueden ver las noticias más recientes acerca de sus cuentas cuando visualizan los registros de oportunidades. Las perspectivas se basan en las cuentas que están asociadas con la oportunidad y se seleccionan empleando los mismos criterios que para seleccionar perspectivas para cuentas. Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

EDICIONES

Perspectivas de cuenta en Oportunidades disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**



Si no ve perspectivas en oportunidades, desde el sitio completo de Salesforce, vaya a la página Configuración de cuenta y active Perspectivas de cuenta. Y asegúrese de que el componente Perspectivas esté en los formatos de sus páginas de oportunidades.

Salesforce1: Ver los logotipos de compañías en cuentas (Beta)

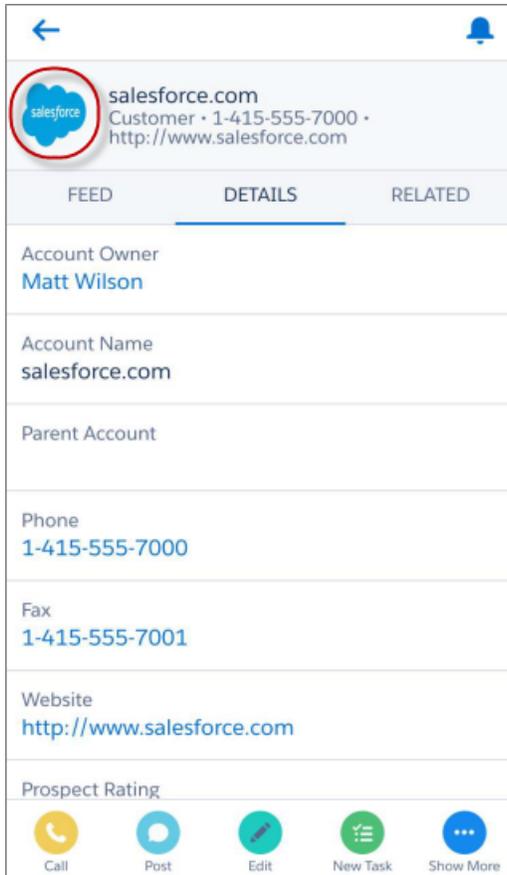
Dicen que una imagen vale más que mil palabras, pero solo hay una palabra para describir el hecho de que los logotipos de compañías se muestran ahora en registros de cuentas: ¡Genial! Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Nota: Esta versión contiene una versión beta de Logotipos de cuenta con calidad suficiente para su producción, pero que tiene limitaciones conocidas.

Desde Configuración en el sitio completo de Salesforce, vaya a Configuración de cuenta. Luego seleccione la opción para permitir logotipos. ¡Voilà! Los logotipos se muestran automáticamente cuando están disponibles en cuentas con sede en Estados Unidos. Si utiliza Cuentas sociales, los logotipos que los representantes agregaron manualmente desde redes sociales podrán sustituirse por un logotipo más moderno y actualizado.

EDICIONES

Logotipos en cuentas disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**



Si no está completamente satisfecho con un logotipo por alguna razón, haga contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce para eliminar el logotipo de la cuenta.

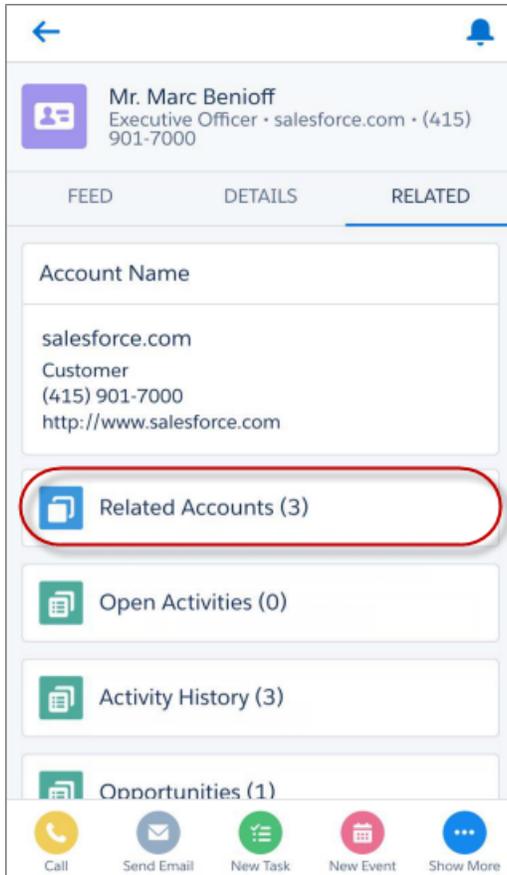
Salesforce1: Realizar seguimientos de relaciones entre cuentas y contactos (disponible de forma general)

Durante sus desplazamientos, los responsables de ventas pueden asociar un único registro de contacto a múltiples cuentas para realizar un seguimiento más sencillo de las relaciones entre el personal y los negocios con los que trabajan. Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

No es poco habitual que una persona trabaje con más de una compañía. Un propietario de un negocio puede tener más de una compañía. Un consultor puede trabajar en nombre de muchas organizaciones. Utilice Contactos en múltiples cuentas para capturar esas relaciones en Salesforce sin necesidad de duplicar registros.

EDICIONES

Contactos con múltiples cuentas disponibles en:
Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition



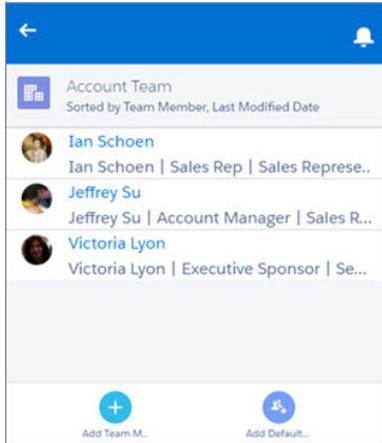
Active y configure Contactos en múltiples cuentas en el sitio completo de Salesforce. Para obtener más detalles, consulte [Permitir a los usuarios relacionar un contacto con múltiples cuentas](#).

Salesforce1: Colaboraciones en cuentas

Coordine y simplifique el acceso de un equipo de ventas a los registros de sus cuentas con equipos de cuentas en Salesforce1. Los miembros del equipo de cuenta han incrementado el acceso a las cuentas y sus registros relacionados. Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación móvil de Salesforce1.

Toque la tarjeta Equipo de cuenta para obtener información detallada acerca de los miembros de ese equipo, agregue colegas de trabajo al equipo, o agregue el equipo de cuenta predeterminado del propietario del registro. Toque el nombre de un miembro del equipo para cambiar su función o ajustar su nivel de acceso, o bien para eliminar el miembro del equipo.

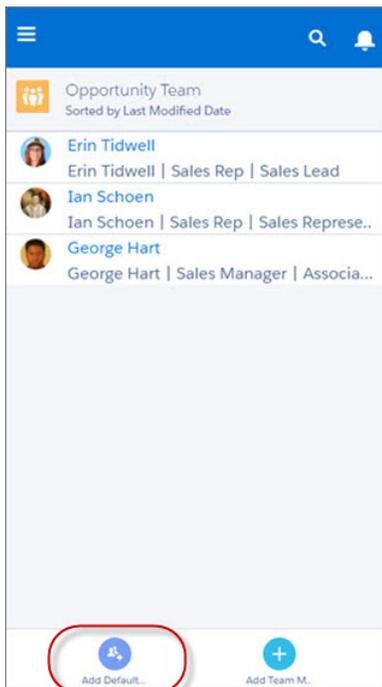
Si no ve equipos de cuenta en cuentas, active los equipos que desee para utilizar en el sitio completo de Salesforce. Los usuarios individuales pueden configurar sus propios equipos de cuenta predeterminados para la cuentas en su configuración personal.



Salesforce1: Agregar un equipo de oportunidades predeterminado con un toque

Hemos mejorado aún más los equipos de oportunidades en Salesforce1. Ahora, el propietario de la oportunidad o alguien por encima del propietario en la jerarquía puede agregar el equipo de oportunidades predeterminado y predefinido del propietario de la oportunidad tocando **Agregar equipo predeterminado**. Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

Si no ve equipos de oportunidades en oportunidades, permita a los equipos que desee para utilizar en el sitio completo de Salesforce. Los usuarios individuales pueden configurar sus propios equipos de oportunidades predeterminados en su configuración personal.



Salesforce1: Encontrar notas con mayor rapidez ordenando vistas de lista

Sobre la marcha, los profesionales pueden buscar sus notas con mayor rapidez y con menos desplazamientos en pequeños dispositivos móviles. Las vistas de lista Notas incluyen ahora las mismas opciones de clasificación disponibles para otras vistas de lista en Salesforce1. Los usuarios pueden controlar la organización de listas de notas ordenando de acuerdo con una columna de información deseada, en orden ascendente o descendente. Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

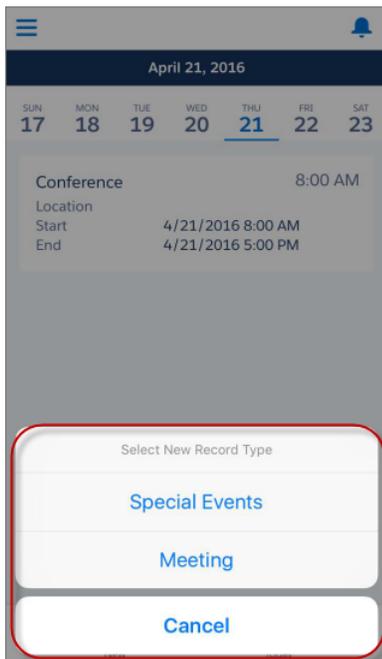
Salesforce1: Mirar hacia el futuro desde la visión semanal de eventos

¿Quién no desea más tiempo? Bien, aquí hay más "tiempo" para sus usuarios de Salesforce1. Para mejorar la gestión de reuniones sobre la marcha, la vista semanal de eventos de Salesforce de la aplicación para navegadores móviles muestra ahora hasta 12 próximas semanas. (Anteriormente, los usuarios estaban limitados en la búsqueda más allá de cuatro semanas.) Esta vista semanal ampliada ayuda los usuarios a mantener un seguimiento de su programación para todo el trimestre, además de que ya no hay más esperas a volver a la oficina para configurar aquellas reuniones para proseguir. Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

Consulte [Ver eventos de Salesforce en una vista semanal](#) para obtener más información acerca de la vistas semanal Eventos en Salesforce1.

Salesforce1: Elegir entre tipos de registros al crear eventos

Si su organización ha definido tipos de registro para eventos, sus usuarios de Salesforce1 pueden ahora crear cualquiera de los eventos personalizados con los que tienen permiso para trabajar. Anteriormente, los usuarios estaban limitados en la creación de eventos con el tipo de registro predeterminado. Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.



Salesforce1: Las etiquetas de marcador rellenan los campos vacíos en la lista de tareas

En la lista de tareas, las tareas si asuntos ni fechas de vencimiento solían aparecer en blanco, dificultando a los usuarios saber lo que están visualizando. Ahora, la lista de tareas completa esos campos con información del marcador de posición. Los campos **Asunto** vacíos muestran ahora la etiqueta “[Sin asunto]” y la etiqueta es un vínculo a la página de detalles de la tarea. Los campos **Fecha de vencimiento** vacíos muestran ahora la etiqueta “Sin fecha de vencimiento”. Esta mejora está disponible en todas las versiones de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

Salesforce1: Utilizar Field Service Lightning en los desplazamientos

Con Field Service Lightning disponible en Salesforce1, los técnicos de campo que viajan entre citas de servicio pueden ver su programa, navegar a ubicaciones del servicio y mucho más. Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Estas son algunas de las cosas ingeniosas que los técnicos de campo pueden hacer con Field Service Lightning en Salesforce1.

Ver servicios programados

Visualice una lista de servicios desde el elemento **Servicios** en el menú de navegación de Salesforce1. Los técnicos pueden configurar vistas de lista personalizadas desde el sitio completo de antemano, por lo que pueden centrarse en tipos de servicio específicos, como aquellos asignados a ellos o servicios con un estado concreto.

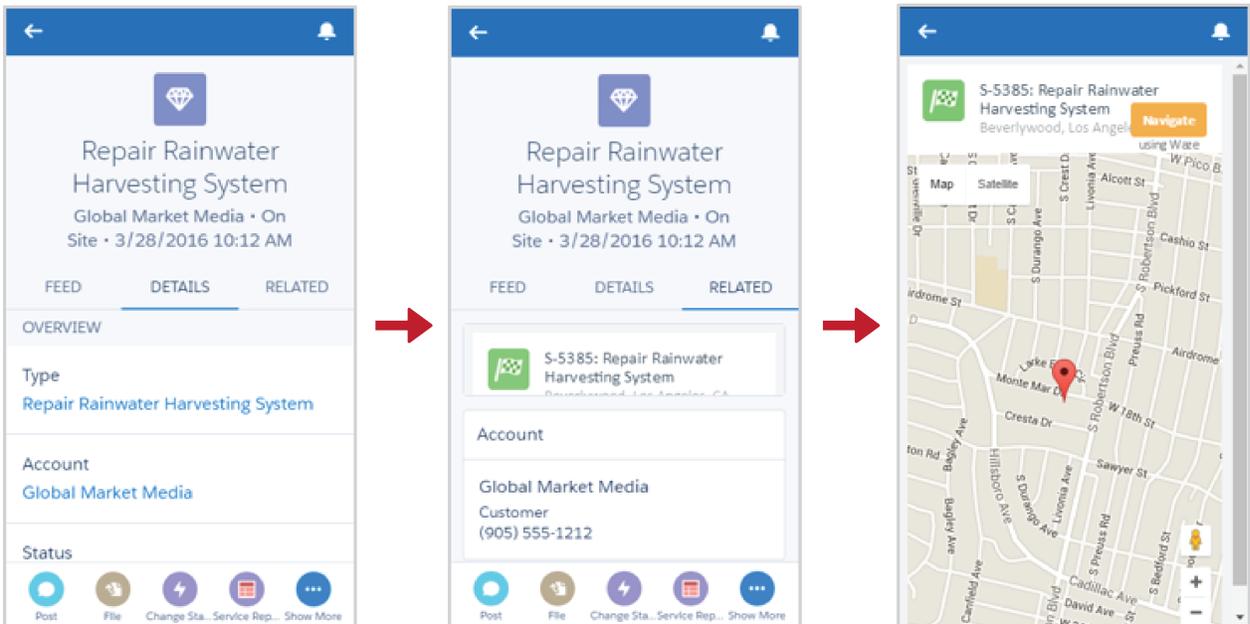
Sugerencia: Como todos los objetos de un usuario aparecen en orden alfabético en el menú de navegación de Salesforce1, le recomendamos fijar los elementos de Field Service Lightning más utilizados, como **Servicios**, a la sección Reciente en el menú de navegación para un acceso más sencillo. Haga esto desde la pantalla de resultados de búsqueda en el sitio completo.

Navegar a una ubicación de servicio

Al visualizar un registro de servicio en Salesforce1, los técnicos pueden localizar la dirección del servicio en un mapa. Seleccione la ficha **Relacionado** en el registro del servicio, luego seleccione la dirección para navegar al

EDICIONES

Field Service Lightning disponible por un costo adicional: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



Cambiar el estado de un servicio

Estar en el campo no es motivo para que sus registros de servicio sean anticuados. Los técnicos pueden cambiar el estado de un servicio en cualquier momento. Desde el elemento **Servicios**, seleccione **Cambiar estado** en la barra de acciones y luego seleccione

el nuevo estado. Por ejemplo, después de completar un servicio, un técnico de campo puede cambiar el estado del servicio de *In situ* a *Completado*.

Nota: La consola del despachador, que incluye la lista de servicios, el selector de políticas de trabajo, la vista de Gantt y el mapa, no está disponible en Salesforce1.

Para obtener más información acerca de cómo Field Service Lightning puede beneficiar toda su organización de servicio, consulte [Alcance la grandeza en los servicios de campo con Field Service Lightning \(Disponible de forma general\)](#).

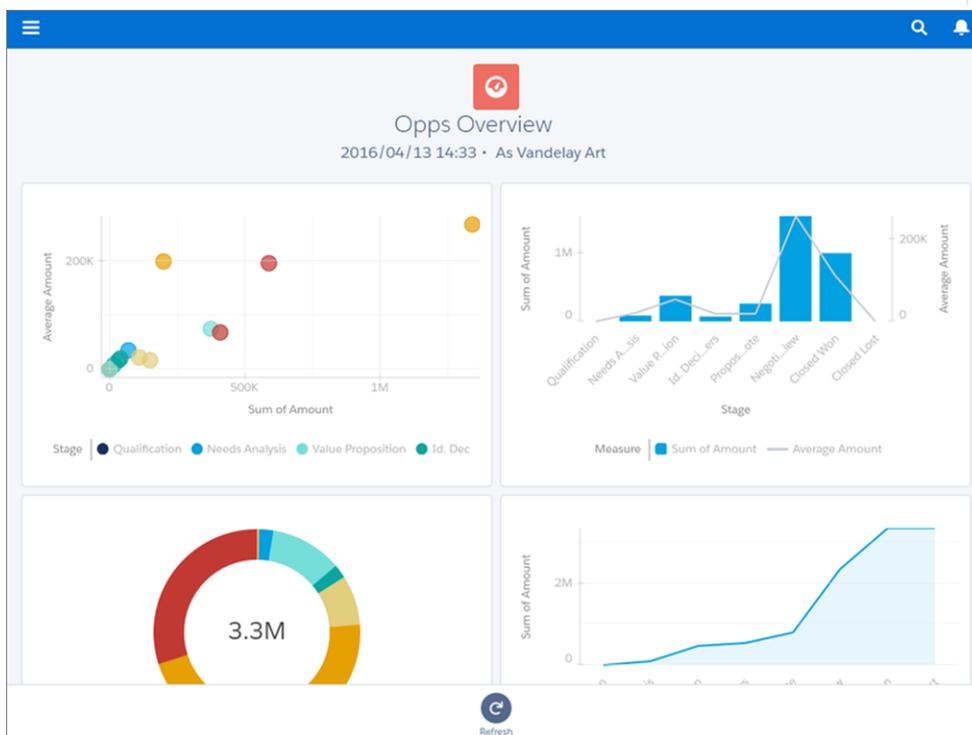
Salesforce1: Ver gráficos mejorados en tablets (así como en teléfonos)

Sus usuarios ejecutan la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 en teléfonos y tablets. ¿No deberían tener acceso a gráficos mejorados en Salesforce1 en ambos tipos de dispositivo? Bien, ahora lo tienen. Los gráficos mejorados están disponibles en todas las versiones de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1, en tablets así como teléfonos.

Anteriormente, los gráficos mejorados solo estaban disponibles para teléfonos. Ahora, cuando se activa **Activar gráficos mejorados en Salesforce1**, todos los usuarios de Salesforce1 ven gráficos mejorados en tablets y teléfonos. Esta opción está en la página Configuración de reportes y tableros en Configuración.

EDICIONES

Gráficos mejorados disponibles en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

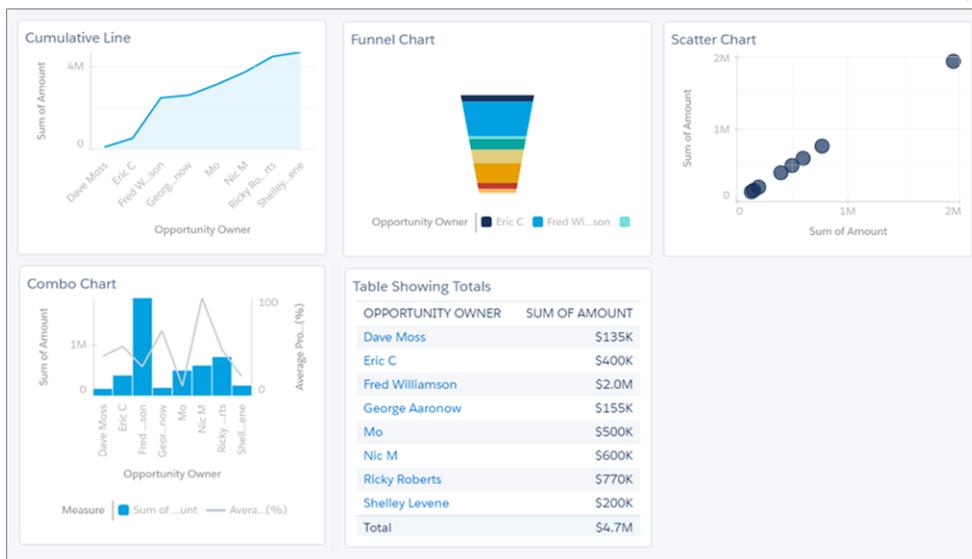


Salesforce1: Adorne sus datos con nuevos tipos de gráficos mejorados

¡Únase a nosotros para dar la bienvenida a gráficos de línea acumulados, de embudo, de dispersión, combinados y de tabla en todas las versiones de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1! Los gráficos de embudo están disponibles en reportes y tableros. Los gráficos acumulados, de dispersión, combinados y de tabla están disponibles solo en tableros.

EDICIONES

Gráficos mejorados disponibles en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



Salesforce1: Mantener los gráficos de anillo, circulares y de embudo legibles combinando agrupaciones pequeñas

Un gráfico con demasiadas agrupaciones puede ser difícil de comprender, especialmente en pequeñas pantallas móviles. Para ayudar a que los gráficos de anillo, circulares y de embudo sean legibles en teléfonos y tablets, todas las versiones de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 admiten ahora la opción **Combinar pequeños grupos en "Otros"**. Establezca esta opción desde el editor del componente de tablero de Salesforce Classic. Cuando se activa, todas las agrupaciones que incluyen menos del 3% del total se combinan en agrupaciones únicas denominadas Otros.

EDICIONES

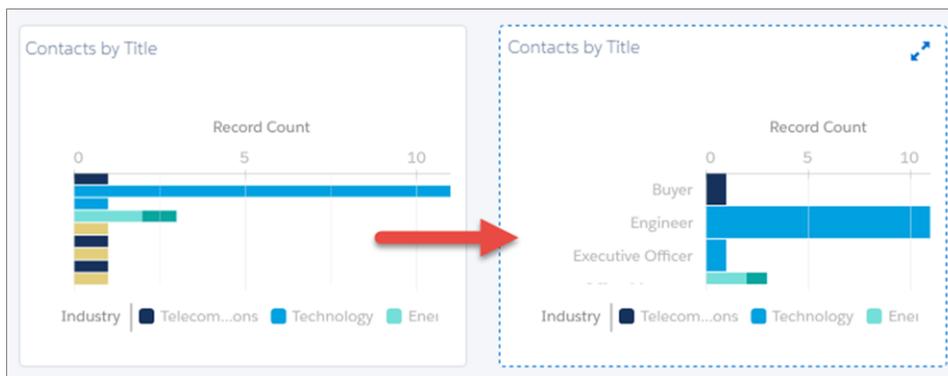
Gráficos disponibles en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Salesforce1: Leer gráficos con gran densidad de datos de forma sencilla en componentes de tablero

En ocasiones, un gráfico contiene más datos de los que podemos mostrar correctamente en un componente de tablero, especialmente en dispositivos móviles. Si un componente Contactos solo muestra cuatro o cinco personas, probablemente no sea un problema. ¿Pero qué sucede si hay decenas de contactos? ¡Problema resuelto! Simplemente toque un gráfico con gran densidad de datos en un componente de tablero para ver una versión desplegable más legible. Esta función está disponible solo en Gráficos mejorados y en todas las versiones de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

EDICIONES

Gráficos mejorados disponibles en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



Salesforce1: Mantener los filtros cuando se desglosan reportes desde tableros

Los filtros de tableros ayudan a los usuarios a ver los datos que más les importan. Por ejemplo, Sarah, una representante de ventas, puede filtrar un tablero para mostrar solo sus oportunidades en vez de las de todo el equipo. Anteriormente, si Sarah desglosaba un reporte desde un componente de tablero filtrado para obtener más detalles, el reporte se abriría sin el filtro de tablero aplicado. Ahora, cuando Sarah desglosa un reporte desde uno de los componentes de tablero filtrados, el reporte se abre con los mismos filtros aplicados. Esta mejora está disponible en todas las versiones de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

Los filtros solo se conservan al desglosar reportes si el tablero está filtrado al tocar **Filtro** en la barra de acciones del tablero. Tocar un componente de gráfico en un gráfico mejorado y luego desglosar el reporte subyacente no filtra el reporte.

EDICIONES

Reportes y tableros disponibles en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

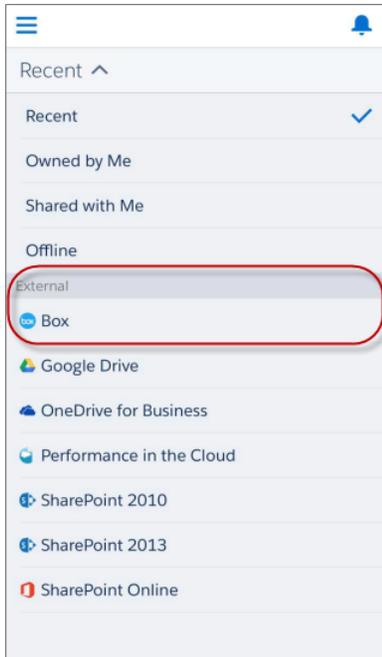
Salesforce1: Acceder y compartir archivos en Box

Si Salesforce Files Connect está configurado para su organización, sus usuarios de Salesforce1 puede ahora accederá y compartir fácilmente archivos desde Box. Box es accesible en la aplicación descargable Salesforce1 para iOS, versión 7.3 o posterior, la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 9.0 o posterior y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

Los usuarios de Salesforce1 pueden explorar y realizar una vista previa de sus archivos en Box desde la página de inicio de Archivos, compartir archivos en Box con usuarios, noticias en tiempo real o grupos de Salesforce y adjuntar archivos en Box a registros.

EDICIONES

Files Connect está disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



Files Connect aplica las reglas de uso compartido de archivos de Box, de modo que los usuarios pueden elegir compartir solo con usuarios específicos, con todos los usuarios en el mismo dominio de Box o personas fuera de la compañía.

De forma predeterminada, Box es una fuente de datos externos disponible para todas las organizaciones en las que se admite Files Connect Cloud. Consulte [El proceso de configuración de Files Connect](#) en la Ayuda de Salesforce para obtener más detalles.

Salesforce1: Acceso a artículos de Knowledge desde comunidades

Los usuarios externos de las comunidades que utilizan la plantilla Fichas de Salesforce + Visualforce pueden ahora ver artículos desde el menú de navegación de Salesforce1. Los usuarios de comunidad pueden buscar y leer artículos desde la aplicación móvil, pero no pueden crearlos, modificarlos, eliminarlos o archivarlos. Los campos de artículos que estén disponibles dependen de la seguridad a nivel de campo que se establezca en el tipo de artículo. Los artículos están disponibles para la aplicación descargable Salesforce1 para Android, versión 8.0 o posterior y en la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

EDICIONES

Comunidades está disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Salesforce Knowledge está disponible en: **Performance Edition y Developer Edition** y en **Unlimited Edition** con Service Cloud. Está disponible por un costo adicional en **Enterprise Edition y Unlimited Edition**.

Salesforce1: Ejecutar flujos desde las páginas de inicio de aplicaciones Lightning

Permita a sus usuarios ejecutar flujos con estilo Lightning desde la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 agregando flujos a páginas de inicio de aplicaciones Lightning. Es sencillo con el Lightning App Builder con capacidad de apuntar y hacer clic. Las páginas de inicio de aplicaciones Lightning son compatibles en todas las versiones de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

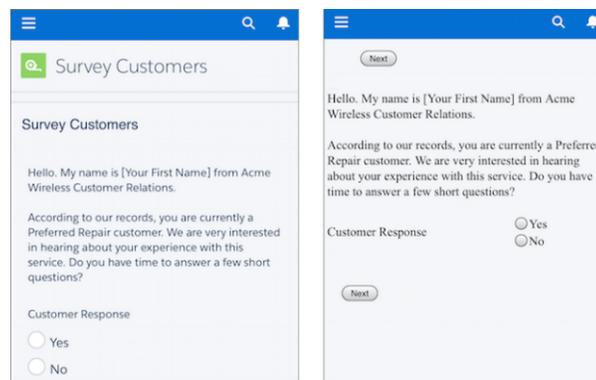
Anteriormente, podía agregar un flujo al menú de navegación de Salesforce1 incrustándolo en una ficha de Visualforce. Pero eso implicaba que la página tenía un estilo parecido a la interfaz de Salesforce Classic. Agregando flujos a páginas de inicio de aplicaciones Lightning en el Lightning App Builder, obtiene estilo Lightning gratis.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Ejemplo:

Un flujo en una página de inicio de aplicaciones frente a una ficha de Visualforce.



Cuando la página de inicio de aplicaciones está lista, recuerde activarla. Esto le permite agregarla al menú de navegación de Salesforce1, por lo que los usuarios pueden acceder al flujo.

CONSULTE TAMBIÉN

[Otorgar a sus usuarios de Lightning Experience y Salesforce1 el poder de flujos \(Piloto\)](#)

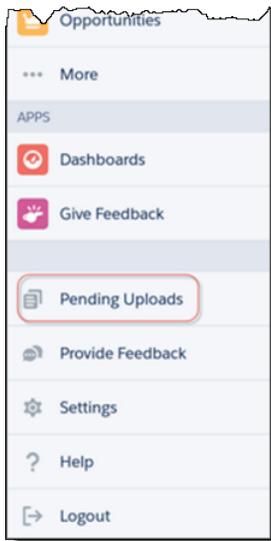
Salesforce1: Crear y modificar registros cuando no se disponga de conexión utilizando Salesforce1 para Android (Piloto)

La productividad de sus usuarios no tiene que pararse cuando no hay conectividad móvil. Con la versión 9.0 de la aplicación descargable para Android de Salesforce1 sus usuarios pueden continuar con su trabajo, sin importar que estén en un avión a 30.000 pies de altura o en un túnel de metro. (Y permanezca atento a la versión beta de Offline Edit, que llegará este verano para Salesforce1 para iOS y Android.)

 **Nota:** Offline Edit para Salesforce1 para iOS y Android, versión 9.0 estará disponible para todos los clientes a través un programa piloto público. Offline Edit no estará disponible de forma general hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en documentación, en comunicados de prensa o en declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Offline Edit amplía la cobertura sin conexión que sus usuarios de Salesforce1 para Android ya tienen. En estos momentos sus usuarios de Salesforce1 para Android puede almacenar en caché los registros a los que accedieron recientemente, de modo que pueden ver los detalles importantes dentro de la aplicación sin cobertura de red. Y ahora, cuando active Offline Edit, sus usuarios de Salesforce1 para Android también podrán crear y modificar registros recientes cuando estén sin conexión.

Cuando se creen nuevos registros o se actualicen registros existentes sin conexión, todos los cambios se enumerarán en la página de cargas pendientes. Esta página está disponible desde el menú de navegación de Salesforce1.



Cuando se restablece la conexión celular de un usuario, los registros enumerados en la página de cargas pendientes se sincronizan automáticamente con Salesforce. Si hubiera cualquier tipo de incidencia en la sincronización que requiera la atención del usuario, como cambios en conflicto en el mismo registro realizados por un usuario diferente, Salesforce1 para Android ayudará al usuario a resolver dichos conflictos.

Debido a que Offline Edit es una función piloto, echemos un vistazo a algunos detalles importantes antes tirarse a la piscina. Incluiremos el modo de activar la cobertura sin conexión mejorada para su organización.

CONSULTE TAMBIÉN

[Activar la modificación sin conexión en Salesforce1 para Android](#)

[Datos disponibles y elementos de la interfaz de usuario cuando Salesforce1 para Android no dispone de conexión](#)

[Indicadores visuales cuando los usuarios de Salesforce1 para Android trabajan fuera de línea](#)

[Limitaciones de modificación fuera de línea](#)

Activar la modificación sin conexión en Salesforce1 para Android

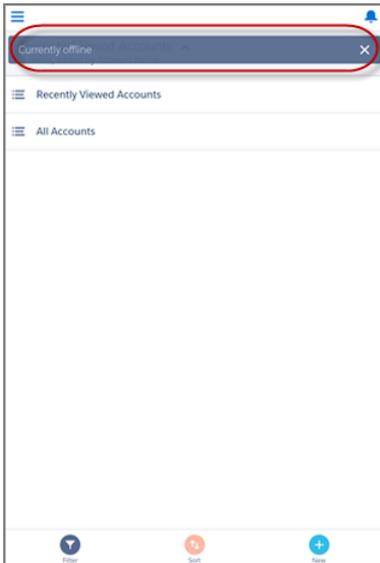
La función Offline Edit en Salesforce1 para Android, versión 9.0 estará disponible para todos los clientes a través de un programa piloto público. Para comenzar, active la función en su organización.

Desde Configuración, ingrese *Salesforce1 sin conexión* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione Salesforce1 sin conexión. En la página de Configuración sin conexión, seleccione **Activar creación y modificación sin conexión** en Salesforce1.

Indicadores visuales cuando los usuarios de Salesforce1 para Android trabajan fuera de línea

¿Cómo los usuarios de Salesforce1 para Android saben si de repente están trabajando en línea? ¿Cómo pueden los usuarios realizar un seguimiento de los registros en los que trabajaron mientras estaban fuera de línea y estar seguros de que sus actualizaciones les llevan de vuelta a Salesforce cuando están de nuevo en línea? Echemos un vistazo a los indicadores visuales de Salesforce1 que responden a estas preguntas.

Si el dispositivo móvil de un usuario pierde su señal de red, aparece en seguida un mensaje en la parte superior de la pantalla.



La página Cargas pendientes muestra todos los registros que un usuario crea o modifica mientras está fuera de línea. Esta página utiliza varios indicadores para mostrar el estado de los cambios fuera de línea.

- : Aparece mientras el dispositivo móvil está fuera de línea. Indica que existen cambios para sincronizar cuando el dispositivo vuelva a estar en línea. Después de sincronizar correctamente, los registros desaparecen de la página Cargas pendientes.
- : Aparece cuando el dispositivo móvil vuelve a estar en línea. Indica que un error irresoluble se ha producido u no se pueden guardar los cambios del usuario.

Datos disponibles y elementos de la interfaz de usuario cuando Salesforce1 para Android no dispone de conexión

Offline Edit requiere que se active la función de caché en Salesforce1 para su organización. Como anteriormente, Salesforce1 para Android almacena en caché automáticamente los registros a los que accedió recientemente el usuario en los objetos enumerados en la sección Reciente del menú de navegación de Salesforce1 y a los tableros recientes de el usuario. Las actividades de un usuario tanto en la aplicación móvil como en el sitio completo de Salesforce (ya sea Salesforce Classic o Lightning Experience) determinan los registros a los que accedió recientemente un usuario. Además, la aplicación almacena en caché muchos de los datos a los que accede un usuario durante una sesión de Salesforce1.

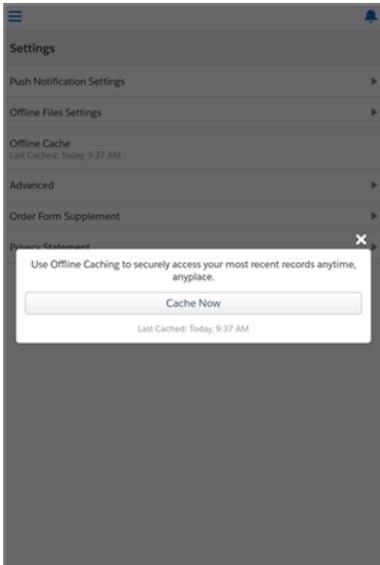
Los datos almacenados en caché se cifran y almacenan en un almacén de datos seguro y persistente.

Aquí están datos y los elementos de Salesforce1 disponibles sin conexión.

Elemento de Salesforce1	Disponible para su uso sin conexión
Menú de navegación	Sí
Búsqueda global	Solo búsquedas anteriores
Notificaciones	Solo visualizados anteriormente
Noticias en tiempo real, Grupos, Personas	Solo visualizados anteriormente
Salesforce Today	Página principal y registros de eventos móviles si se vieron anteriormente
Eventos de Salesforce	Solo visualizados anteriormente
Objetos recientes	Sí (accesos más frecuentes)
Otros objetos	No
Detalles de registros	Sí (registros más recientes)
Registros relacionados	Solo visualizados anteriormente
Vistas de lista	Solo visualizados anteriormente
Tareas	Solo las tareas de la primera página de la lista Mis tareas (10 tareas como máximo) y solo si la lista se ha visualizado previamente o después de la actualización de la memoria caché por parte del usuario
Aprobaciones (enviar, aprobar o rechazar)	No
Páginas de Visualforce	No
Aplicaciones de lienzo	No
Páginas de Lightning	No
Configuración	Sí

Los datos en caché se actualizan cuando un usuario cambia a Salesforce1. Si un usuario cambia a otra aplicación, los datos del usuario en la memoria caché se actualizan automáticamente si el almacén de datos existente tiene aproximadamente una hora.

Los usuarios pueden colocar sus datos en la memoria caché en cualquier momento (por ejemplo, antes de cambiar al modo avión o ingresar un área sin servicio). Desde el menú de navegación de Salesforce1, seleccione **Configuración Caché sin conexión Caché ahora**.



Nota: Dependiendo de la complejidad y del tamaño de los registros de un usuario, el proceso de almacenamiento en caché puede tardar desde unos pocos segundos a un par de minutos. Recomendamos que sus usuarios almacenen manualmente en caché sus registros antes de no disponer de conexión.

Limitaciones de modificación fuera de línea

La modificación fuera de línea de Salesforce1 para Android, versión 9.0 a través de un programa piloto público. Como esta asistencia fuera de línea no está disponible en general aún, existen algunas limitaciones que debe revisar y para las que debe preparar sus usuarios.

- Las acciones **Nuevo** y **Modificar** funcionan fuera de línea. Pero todas las demás acciones rápidas no se admiten fuera de línea.
- La ruta de ventas no se admite fuera de línea. Si Ruta de ventas está activada para su organización, las oportunidades no están disponibles fuera de línea.
- Si su organización cuenta con más de 15 tipos de registro, las tareas no se admiten fuera de línea.
- Los filtros de búsqueda no se admiten fuera de línea. Los usuarios pueden ingresar el nombre del registro de búsqueda relacionada al modificar datos fuera de línea, pero la aplicación no busca registros vistos relacionados hasta que el dispositivo móvil del usuario vuelva a estar en línea.
- Las búsquedas dependientes y listas de selección para registros en caché no se admiten fuera de línea, a menos que el usuario haya interactuado con estos elementos antes de pasar a estar fuera de línea.
- Por motivos de desempeño, si su organización utiliza muchas listas de selección o un gran número de campo en los formatos de página de cualquiera de sus objetos, los registros para aquellos objetos no se incluyen en caché para el uso fuera de línea. Si un usuario no ve registros accedidos recientemente para un objeto cuando se está fuera de línea, este probablemente sea el motivo.

Estamos trabajando activamente en resolver estos problemas de modo que la experiencia fuera de línea de Salesforce1 es sencilla cuando hagamos que Modificación fuera de línea esté disponible de forma general en el futuro.

Salesforce1: Copiar y pegar texto en páginas de detalle de registros

Escribir en el teclado de un teléfono móvil puede causar errores y ser muy frustrante. Así que en cualquier momento los usuarios pueden copiar datos existentes en lugar de escribirlos, que es buena cosa. Salesforce1 ahora es compatible con el estándar de gestos de copia, corte y pegado en iOS y Android cuando visualice, cree, y modifique detalles de registros. Por ejemplo un representante de ventas puede copiar valores de campo desde una página de detalle de una cuenta y pegar los valores en campos cuando modifique un contacto o cree una oportunidad. Se admite el pagado de datos copiados en páginas de modificación y cuando esté utilizando las acciones rápidas de creación y actualización. Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Salesforce1: Hemos cambiado a los selectores de fecha y hora en iOS y Android

Hemos sustituido los selectores de fecha y hora originales de Salesforce1 por los selectores de fecha y hora que proporcionan iOS y Android. De este modo los usuarios de Android trabajan con la interfaz a la que están acostumbrados, los usuarios de iOS trabajan con la interfaz a la que están acostumbrados y nadie tiene que utilizar otra interfaz diferente. Este cambio se aplica a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1 cuando se ejecuta en dispositivos iOS y Android.

Los selectores específicos del sistema operativo aparecen cuando se interactúa con campos que requieran valores de fecha y hora, como cuando se configura una fecha de vencimiento en una tarea, Las fechas de inicio y finalización en un evento, o la fecha de cierre de una oportunidad.

Selector de fecha y hora de iOS

The screenshot shows a mobile application interface for creating an event. The form includes the following fields:

- *Subject**: WWDC 2016
- All-Day Event**:
- *Start**: Jun 13, 2016, 9:00 AM
- *End**: Jun 13, 2016, 6:00 PM
- Related To**: [Empty field with a close button 'x']
- Name**: [Empty field]

A date and time picker is displayed over the 'Start' field. The picker shows a calendar grid for the week of June 10-16, 2016. The selected date is Monday, June 13, 2016, at 9:00 AM. The picker also includes a 'Clear Done' button.

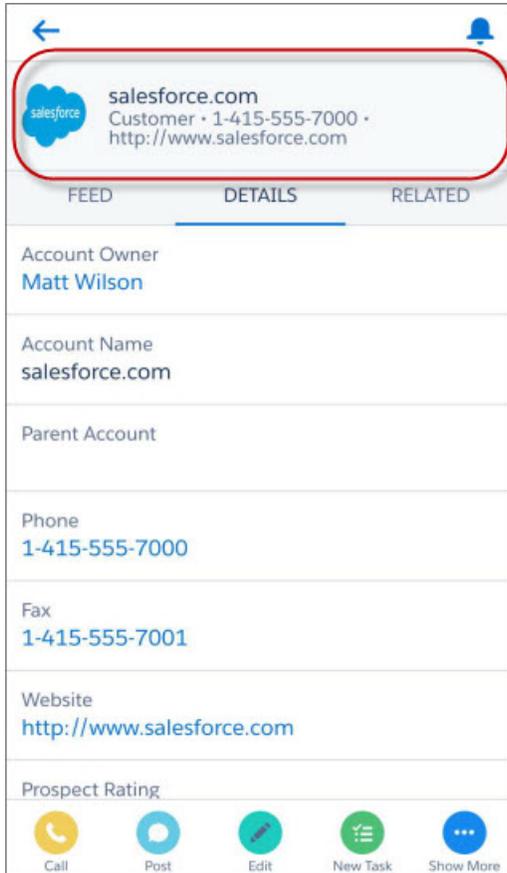
Day	Month	Year	Hour	Minute	Period
Fri	Jun	10	6	57	
Sat	Jun	11	7	58	
Sun	Jun	12	8	59	
Mon	Jun	13	9	00	AM
Tue	Jun	14	10	01	PM
Wed	Jun	15	11	02	
Thu	Jun	16	12	03	

Salesforce1: Cerrar ventanas emergentes como en Lightning Experience

Para alinear mejor la experiencia móvil de Salesforce con la interfaz de Lightning Experience, los usuarios de Salesforce1 ahora pueden cerrar ventanas tocando **Cancelar** en lugar de con el icono **X** de la esquina superior derecha de la ventana. Este cambio aparece en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Salesforce1: Ver más datos de registros sin desplazamiento

Hemos vuelto a organizar y reducido el área de aspectos destacados en páginas de detalles de registro de modo que los usuarios de Salesforce1 visualizan más datos sin desplazarse. Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación para dispositivos móviles Salesforce1.



Este cambio no se aplica a registros de grupo o perfil de usuario.

Salesforce1 se diferencia del sitio completo Salesforce

La aplicación móvil Salesforce1 no dispone de toda la funcionalidad del sitio completo de Salesforce (Lightning Experience o Salesforce Classic). La aplicación móvil también incluye algunas funciones que no están disponibles en el sitio completo. Para las funciones nuevas y mejoradas incluidas en este lanzamiento, compruebe si hay diferencias entre Salesforce1 y el sitio completo.

 **Nota:** Para consultar los detalles completos sobre las diferencias de todas las funciones disponibles en Salesforce1, consulte [Qué no está disponible en la aplicación móvil Salesforce1](#) en la ayuda de Salesforce.

Vistas de lista

El cuadro de búsqueda del menú Controles de vista de lista de Lightning Experience, que permite a los usuarios buscar una vista de lista específica, no está disponible.

Perspectivas de cuentas

Cuando navegue a otros registros, es posible que haya más perspectivas disponibles. Esas perspectivas tardan más en aparecer en la aplicación Noticias.

Relleno automático de cuenta

Las sugerencias de cuentas no están disponibles cuando escribe el nombre de una compañía en el campo `Nombre de la cuenta`.

Contactos en múltiples cuentas

Solo las acciones a nivel de fila específicas del objeto Relación de contacto de cuenta están disponibles en las listas relacionadas Cuentas relacionadas y Contactos relacionados. Por consiguiente, los usuarios ven acciones para modificar o eliminar la relación cuenta-contacto, pero no pueden modificar o eliminar el registro de cuenta o contacto, mientras que en Salesforce Classic es posible.

Desde la lista relacionada Contactos relacionados, los usuarios pueden navegar a un registro de contacto, pero no a un registro de cuenta. De la misma manera, desde la lista relacionada Cuentas relacionadas, los usuarios pueden navegar a un registro de cuenta, pero no a un registro de contacto.

En la lista relacionada Cuentas relacionadas, el campo `Nombre de la cuenta` solo aparece si el usuario tiene acceso a la cuenta. Si no tiene acceso a la cuenta, solo aparecen los campos Relación de contacto de cuenta.

Equipos de cuentas

Los usuarios pueden agregar, modificar o eliminar únicamente un miembro del equipo de cuentas al mismo tiempo.

Cuando cambia el propietario de la cuenta, el equipo de la cuenta se mantiene.

El botón Acceso a visualización no está disponible.

Equipos de oportunidades

Los usuarios pueden agregar, modificar o eliminar únicamente un miembro del equipo de oportunidades al mismo tiempo.

Cuando cambia el propietario de una oportunidad, el equipo de la oportunidad se mantiene.

Los botones Duplicar y Acceso a visualización no están disponibles.

Eventos y calendarios

Cuando visualiza eventos en Salesforce1, los usuarios solo pueden visualizar un periodo de 12 semanas en el futuro o 4 semanas en el pasado.

Los usuarios no pueden crear calendarios para objetos estándar o personalizados, como en Lightning Experience.

Email integrado

Salesforce1 no muestra emails en el formato mejorado que está disponible en Lightning Experience.

Eventos clave de órdenes de trabajo

El Supervisor de eventos clave no está disponible.

Para gestionar los eventos clave y los procesos de asignación, utilice el sitio completo Salesforce.

Artículos vinculados

En Salesforce1, no se puede acceder a artículos vinculados desde elementos de noticias en tiempo real.

En Salesforce1, los artículos vinculados son de solo visualización. Los técnicos en desplazamientos pueden buscar la base de datos de conocimientos y leer artículos adjuntos, pero no pueden adjuntar o desvincular artículos. Para gestionar la configuración de artículos vinculados y adjuntar o desvincular artículos, utilice el sitio completo de Salesforce.

Las listas relacionadas Órdenes de trabajo vinculadas y Partidas de órdenes de trabajo vinculadas no están disponibles en Salesforce1.

Field Service Lightning

La consola del despachador, que incluye la lista de servicios, el selector de políticas de trabajo, la vista de Gantt y el mapa, no está disponible en Salesforce1.

Silenciar desde detalle de elemento de noticias en tiempo real

El silenciamiento de un elemento de noticias en tiempo real desde su vista de detalle no está disponible.

Imágenes en línea en publicaciones de noticias en tiempo real de comunidad

La opción para agregar imágenes en línea a una publicación de noticias en tiempo real no está disponible para los miembros de una comunidad que utilizan Salesforce1.

Interfaz de usuario general

Los mensajes de error que ahora se apilan en Lightning Experience no lo hacen en la aplicación para navegadores móviles Salesforce1. En su lugar, los mensajes aparecen de uno en uno.

Descripción general del desarrollo de la aplicación Salesforce1

Varias mejoras de la plataforma Force.com admiten el desarrollo de Salesforce1.

- [Compatibilidad de la API](#)

Compatibilidad de la API

Las API de Force.com admiten el desarrollo de Salesforce1. A menos que se indique lo contrario estas mejoras para el desarrollo de Salesforce1 se hicieron disponibles en la versión de API 37.0.

Mejora de la mensajería a nivel de aplicación con mensajes de alerta de emergencia potentes y accesibles.

Alegre la mensajería emergente de su aplicación con nuevos atributos en el evento de API `force:showToast`. La nueva entidad de mensajes de alerta de emergencia está diseñada para aplicaciones móviles y de escritorio e incluye asistencia para nuevas funciones y un diseño de interfaz de usuario mejorado.

SDK de Emergencia: Una interfaz mejorada y video bidireccional

El SDK de Emergencia para iOS y Android, la solución de asistencia para dispositivos móviles de Service Cloud, acaban de mejorarse. Con las mejoras en la interfaz de Emergencia y video bidireccional, sus clientes pueden obtener toda la ayuda que necesitan, justo desde su aplicación para dispositivos móviles.

La nueva interfaz de usuario Halo desde Emergencia muestra a sus clientes un breve video de noticias en tiempo real del agente, con varios botones de acción rodeando a las noticias en tiempo real de video del agente. Y la nueva y mejorada interfaz de video bidireccional facilita más que nunca la resolución de casos a agentes y clientes también.

Para obtener más detalles, consulte [Emergencia obtiene una remodelación](#) y [Acérquese un poco más: Video bidireccional con una nueva y elegante interfaz](#)

EDICIONES

Emergencia está disponible por un costo adicional en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition** con Service Cloud

Salesforce Classic Mobile: Versión gratuita ya no disponible para nuevas organizaciones y algunas organizaciones existentes

Con Summer '16, la versión gratuita y restringidas de Salesforce Classic Mobile (también conocida como Mobile Lite o Salesforce Classic Lite) ya no está disponible para nuevas organizaciones u organizaciones existentes que no tienen esta opción activada. Pero si su organización tiene la versión gratuita de Salesforce Classic Mobile activada con Summer '16, no hay cambios para usted o sus usuarios.

Para nuevas organizaciones y organizaciones existentes afectadas por este cambio, la opción **Activar Salesforce Classic Lite** se elimina de la página Configuración de Salesforce Classic Mobile en Configuración.

EDICIONES

Disponible en: **Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition** y con un costo adicional en: **Professional Edition y Enterprise Edition**

 **Nota:** No desactive la casilla de verificación **Activar Salesforce Classic Lite**, incluso temporalmente, si desea que sus usuarios mantengan el acceso a la versión gratuita de Salesforce Classic Mobile. Si desactiva esta opción, la casilla de verificación se elimina inmediatamente de la página Configuración de Salesforce Classic Mobile y los usuarios sin licencia no pueden utilizar la aplicación Salesforce Classic Mobile. Además, si elimina la selección de esta opción y hay usuarios ejecutando la aplicación, los datos de Salesforce de sus dispositivos se eliminarán la próxima vez que los dispositivos se sincronicen con Salesforce.

Si desactiva la versión gratuita de Salesforce Classic Mobile por error, haga contacto con el servicio de asistencia al cliente de Salesforce para obtener asistencia en la restauración del acceso para usuarios sin licencia.

Comunidades: Moderación previa, visibilidad de página basada en perfil, búsqueda global y mucho más

Mejor control, mayor flexibilidad y personalizaciones mejoradas: esto es lo que ve por todas las Comunidades en Summer '16. Con la moderación previa, los gestores de la comunidad pueden aprobar publicaciones antes de que se publiquen e inmovilizar miembros que publican contenido inapropiado. La visibilidad de páginas dirigida por perfiles en Generador de comunidad permite a los administradores dirigir páginas de comunidad a miembros con perfiles específicos. Y la búsqueda global facilita a los miembros de la comunidad buscar todos los registros disponibles para ellos por toda la comunidad. La lista es muy larga...

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

 **Nota:** Lightning Experience no es compatible con el encabezado global, por lo que los usuarios internos en su organización no pueden cambiar entre la organización de Salesforce y sus comunidades desde Lightning Experience.

EN ESTA SECCIÓN:

[Mejorar la seguridad con LockerService para Comunidades \(Actualización importante\)](#)

Esta actualización crítica activa la seguridad de LockerService para componentes Lightning solo en Comunidades. Es independiente de la actualización crítica de LockerService general, la cual activa la aplicación obligatoria de la seguridad de LockerService en la organización de Salesforce, pero no en Comunidades.

[Es el momento de actualizar sus plantillas de comunidad](#)

A partir de Summer '16, ya no admitiremos versiones de plantilla Koa, Kokua o Napili anteriores a Winter '16 (octubre de 2015). Para seguir recibiendo asistencia de Salesforce para su plantilla, actualícela a Summer '16. Cuando actualiza su plantilla, también se beneficia de las últimas funciones de plantilla y Generador de comunidad. ¿Por qué perderse nuevos componentes Lightning, creación de páginas, formatos personalizados y mucho más?

[Chatter y Archivos en plantillas de comunidad](#)

Las noticias en tiempo real de su comunidad tendrán un mejor aspecto que nunca, con contenido más enriquecido y mayor flexibilidad. Haga que los perfiles y grupos se impliquen más con fotos en alta resolución. Gestione los problemas de los usuarios con la inmovilización y establezca visibilidad del perfil. Inserte imágenes en línea y miniprogramas de códigos en el publicador y haga más con la vinculación de archivos.

[Plantillas de comunidad](#)

Hemos subido el listón de la flexibilidad para comunidades utilizando la plantilla Napili. Sea creativo con el nuevo componente Fichas y traslade Temas destacados a cualquier página que desee. Cree grupos de difusión para enviar mensajes. El componente de listas Artículos relacionados muestra a los miembros artículos que les interesan. Y con la búsqueda global, los miembros de la comunidad pueden ahora buscar todos los datos a los que tienen acceso.

Generador de comunidad

Haga que las páginas de su comunidad trabajen más por usted. Cree una versión de una página para sus clientes y otra para sus socios y controle quién visualiza cada página basándose en su perfil. Sí, ha leído bien. También hemos mejorado Gestión de páginas agregando búsqueda y duplicación de páginas.

Gestión de comunidad

Los gestores de comunidad adoran ayudar miembros a realizar conexiones para obtener el máximo de la comunidad. Pero los gestores de comunidad odian hacer de policías vigilando parásitos y spammers. Por lo que agregamos herramientas para centrar su trabajo más en lo que les gusta y menos en lo que odian. Configure reglas de moderación para revisar y aprobar contenido generado por miembros. Establezca reglas de límite de frecuencia para monitorear y limitar la frecuencia con la que se crea el contenido. Puede incluso apuntar a usuarios específicos. Las Perspectivas en las que se pueden realizar acciones facilitan la gestión de ataques de spam. Holas Sr. Spammer, sus días están contados.

Perspectivas de comunidad

Ahora se pueden realizar acciones en Perspectivas. Los gestores de comunidad pueden actuar en la actividad de su comunidad directamente desde la página de reporte. También cambiamos el nombre de la sección Perspectivas y hemos reorganizado algunos reportes. Para rematar, el paquete Gestión de Comunidades de Salesforce incluye nuevas Perspectivas para la creación de reportes acerca de publicaciones pendientes de revisión y miembros inmovilizados.

Creación de reportes y tableros de la comunidad

Creación de reportes más sencilla en general; esto es lo que le estamos ofreciendo con esta versión. En comunidades utilizando Fichas de Salesforce + Visualforce, sus grupos tienen ahora su propio tablero integrado denominado Implicación de grupos. Todos los tableros en Gestión de comunidad se actualizan automáticamente y puede modificarlos con más facilidad. También puede adaptar reportes para su comunidad.

Otros cambios en Comunidades

Otros cambios importantes en Comunidades incluyen mejoras de seguridad, la opción de delegar tareas de administración en miembros de la comunidad y navegación más sencilla entre Generador de comunidad y la Consola del desarrollador.

Mejorar la seguridad con LockerService para Comunidades (Actualización importante)

Esta actualización crítica activa la seguridad de LockerService para componentes Lightning solo en Comunidades. Es independiente de la actualización crítica de LockerService general, la cual activa la aplicación obligatoria de la seguridad de LockerService en la organización de Salesforce, pero no en Comunidades.

LockerService para Comunidades se activará automáticamente en la versión Winter '17 (16 de octubre). Utilice esta crítica importante para probar LockerService en Comunidades independientemente del resto de su organización de Salesforce antes de la fecha de activación automática. Le recomendamos probar esta actualización en una organización de sandbox o Developer Edition para verificar el comportamiento correcto de sus componentes Lightning personalizados antes de activarla en su organización de producción.

Para obtener información acerca de las funciones de seguridad que LockerService requiere y activa en su código, consulte la [actualización importante general de seguridad de Lightning LockerService](#).

Esta actualización importante no afecta a comunidades que utilizan la plantilla Fichas de Salesforce + Visualforce.

Para activar esta actualización clave:

1. Desde Configuración, ingrese *Actualizaciones clave* en el cuadro *Búsqueda rápida* y luego seleccione **Actualizaciones clave**.
2. Para "Activar la seguridad de Lightning LockerService para Comunidades", haga clic en **Activar**.
3. Actualice la página de su navegador para continuar con LockerService activado para Comunidades.

 **Nota:** A diferencia de la actualización importante general de LockerService, LockerService para Comunidades *no* se activa automáticamente para:

- Nuevas organizaciones creadas después de la versión Summer '16
- Organizaciones de Developer Edition
- Organizaciones existentes sin componentes Lightning personalizados.

Es el momento de actualizar sus plantillas de comunidad

A partir de Summer '16, ya no admitiremos versiones de plantilla Koa, Kokua o Napili anteriores a Winter '16 (octubre de 2015). Para seguir recibiendo asistencia de Salesforce para su plantilla, actualícela a Summer '16. Cuando actualiza su plantilla, también se beneficia de las últimas funciones de plantilla y Generador de comunidad. ¿Por qué perderse nuevos componentes Lightning, creación de páginas, formatos personalizados y mucho más?

 **Importante:** Si no actualiza su plantilla, no afectará a su comunidad. Sin embargo, si surgen problemas con plantillas anticuadas, el servicio de asistencia al cliente de Salesforce puede ayudarle.

Si su comunidad utiliza la versión Spring '16 de las plantillas, siéntese y relájese. Actualizamos automáticamente su versión de plantilla a Summer '16, por lo que puede empezar a agregar las últimas funciones a su comunidad enseguida.

Si su comunidad utiliza una plantilla Koa, Kokua o Napili anterior a Winter '16, lea esto porque tiene algunas tareas de limpieza.

 **Sugerencia:** Si no está seguro de qué versión de plantilla utiliza su comunidad, consulte el área Configuración en Generador de comunidad.

El impacto de la actualización de una plantilla depende de la versión que su comunidad está utilizando.

Tipo y versión de plantilla	Qué esperar al actualizar a Summer '16
Winter '16 Koa, Kokua, o Napili	<ul style="list-style-type: none"> • Sus personalizaciones se mantienen para todas las páginas, excepto páginas de inicio de sesión. • Las páginas de inicio de sesión mantienen la marca pero pierden las personalizaciones de componente o el código personalizado.
Antes de Winter '16 Koa, Kokua, o Napili	<p>La mayoría de personalizaciones de componente y propiedades se sobrescriben. Sin embargo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para Koa y Kokua, la configuración general, como Nombre de grupo de categorías, Categoría del nivel principal y Nombre de compañía, se tienen en cuenta. • Para Napili, se realizan definiciones de temas. <p>Cualquier propiedad de marca definida utilizando el editor de marca en Generador de comunidad se mantiene. Sin embargo, a veces se restablecen los colores de su comunidad al valor predeterminado. Después de actualizar la plantilla, compruebe las propiedades de marca y actualice aquellas que se han restablecido.</p>

Para obtener información acerca de la compatibilidad de componente con versiones de plantilla anteriores, consulte “¿Qué componentes puedo utilizar con cada plantilla?” en la guía [Uso de plantillas para generar comunidades](#).

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Actualizar la plantilla de su comunidad en el Generador de comunidad](#)

Chatter y Archivos en plantillas de comunidad

Las noticias en tiempo real de su comunidad tendrán un mejor aspecto que nunca, con contenido más enriquecido y mayor flexibilidad. Haga que los perfiles y grupos se impliquen más con fotos en alta resolución. Gestione los problemas de los usuarios con la inmovilización y establezca visibilidad del perfil. Inserte imágenes en línea y miniprogramas de códigos en el publicador y haga más con la vinculación de archivos.

EN ESTA SECCIÓN:

[Insertar imágenes en línea en el publicador](#)

Haga que sus publicaciones sean más divertidas e interesantes de leer. Los miembros de comunidad en las comunidades basadas en Napili pueden ahora agregar imágenes en el flujo de texto en el editor de texto enriquecido.

[Adjuntar más archivos a sus publicaciones](#)

Ahora puede adjuntar no uno, ni cinco, sino diez archivos a sus publicaciones. ¡Hola decenas! También facilitamos la tarea de adjuntar esos archivos evitándole seleccionar por error demasiados.

[Agregar y eliminar archivos al modificar publicaciones](#)

¿Le gusta poder modificar sus publicaciones, pero desea poder agregar y eliminar archivos cuando lo hace? ¡Pare de soñar y empiece a modificar! Corrija ese error tipográfico mientras está en él, elimine ese archivo que adjuntó por error. Sustitúyalo por uno nuevo. Agregue más.

[Establecer la visibilidad de perfiles en Comunidades](#)

Sus usuarios pueden cambiar su página de perfil en Comunidades del mismo modo que pueden hacerlo en Salesforce Classic. Ya no necesitan ir a Salesforce Classic para actualizar su nombre, título, foto, dirección, etc.

[Aspecto mejorado para noticias en tiempo real compactas](#)

Las Noticias en tiempo real compactas le gustarán aún más, con todas las mejoras que hemos realizado. Cuando los miembros formulan una pregunta a la comunidad, las nuevas Noticias en tiempo real compactas destacan la pregunta y muestran claramente qué preguntas tienen una mejor respuesta. El tamaño del icono de acción aumentado, la fecha y hora reposicionadas y los recuentos de vistas agregados son solo la guinda del pastel.

[Compartir, revisar y publicar miniprogramas de código con formato](#)

¡Buenas noticias para los desarrolladores de su comunidad! Ahora existe una forma sencilla de compartir y hablar de códigos en noticias en tiempo real de una comunidad. Los miniprogramas de código permiten a los desarrolladores agregar ejemplos de código con sintaxis destacada en el editor de texto enriquecido del publicador. Sus desarrolladores también pueden publicar miniprogramas de código utilizando la API de REST de Chatter y Chatter en Apex. Los miniprogramas de código están disponible en comunidades basadas en la plantilla Napili.

Insertar imágenes en línea en el publicador

Haga que sus publicaciones sean más divertidas e interesantes de leer. Los miembros de comunidad en las comunidades basadas en Napili pueden ahora agregar imágenes en el flujo de texto en el editor de texto enriquecido.

Tiene algo que decir y a veces las palabras no son suficientes. Supongamos que desea preguntar en la comunidad si un remolque para bicicletas concreto irá bien con su bicicleta. Ahora puede utilizar imágenes para formular sus preguntas.

Select Post Destination ▾ Required

Question*

Would this bike trailer work?

Details

Would this bike trailer...



work with this bike?



B I U   

Topics make your question easier to find

BIKE TRAILER × BIKING × Add Topic

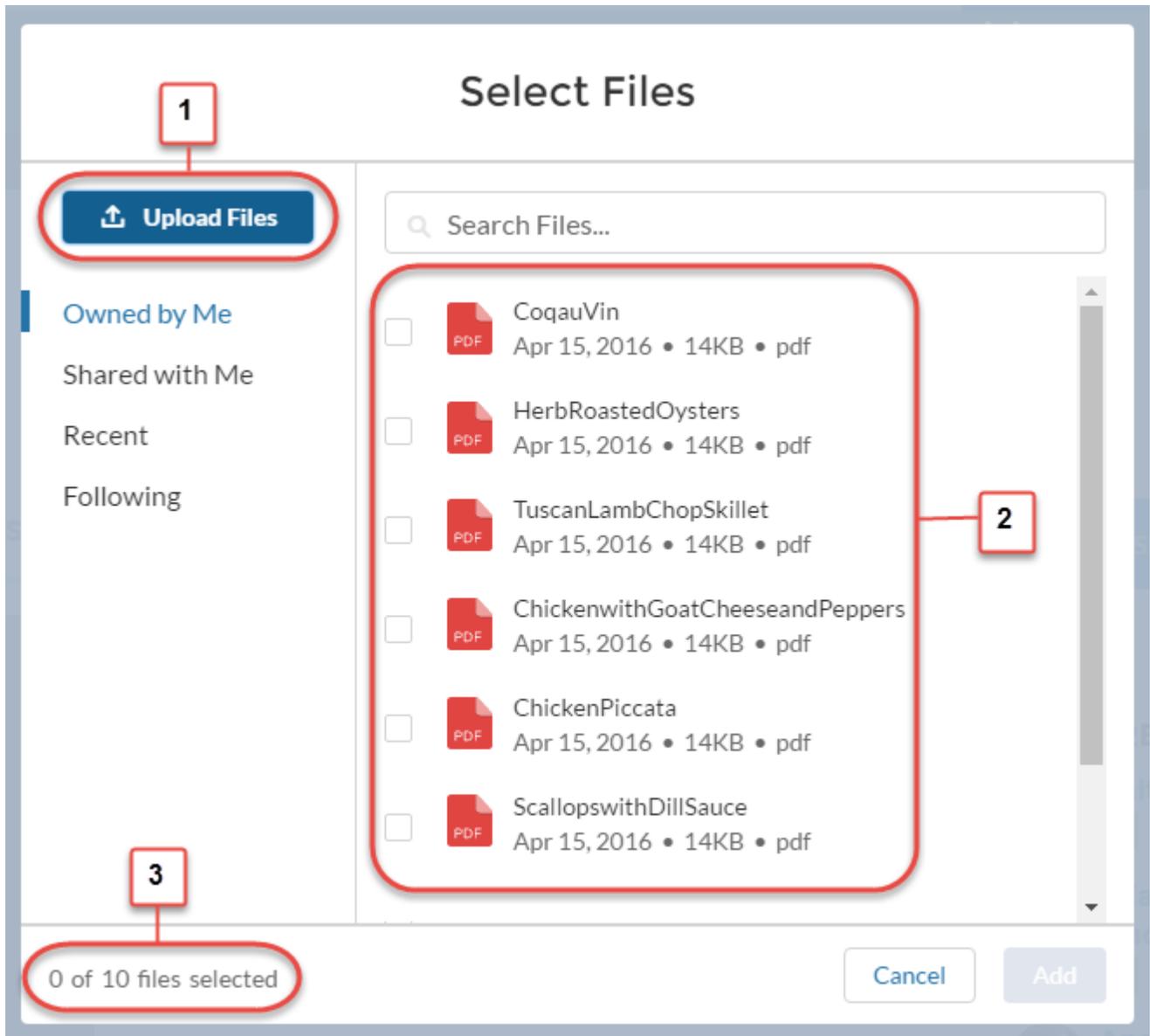
Cancel Ask

Ya no está limitado para adjuntar archivos de imagen a sus publicaciones. Solo insértelas en el editor de texto enriquecido justo donde desea. Puede agregar hasta diez imágenes en línea por publicación. La inserción de imágenes en línea en publicaciones solo se puede llevar a cabo desde su escritorio, pero las imágenes se muestran tanto en dispositivos de sobremesa como móviles.

Adjuntar más archivos a sus publicaciones

Ahora puede adjuntar no uno, ni cinco, sino diez archivos a sus publicaciones. ¡Hola decenas! También facilitamos la tarea de adjuntar esos archivos evitándole seleccionar por error demasiados.

Cuando hace clic en ese pequeño sujetapapeles para agregar archivos a su publicación, sigue eligiendo si cargar archivos (1) o seleccionarlos de la comunidad (2). Realice cualquier combinación de carga y selección. Elija hasta diez. No puede equivocarse. Le mostraremos cuántos agregó hasta ahora (3).



Mientras que las preguntas y publicaciones de noticias en tiempo real permiten múltiples archivos, las respuestas y los comentarios siguen limitados a un archivo cada uno.

Agregar y eliminar archivos al modificar publicaciones

¿Le gusta poder modificar sus publicaciones, pero desea poder agregar y eliminar archivos cuando lo hace? ¡Pare de soñar y empiece a modificar! Corrija ese error tipográfico mientras está en él, elimine ese archivo que adjuntó por error. Sustitúyalo por uno nuevo. Agregue más.

Con el nuevo límite de múltiples archivos, puede agregar hasta diez archivos por publicación. Si su pregunta tiene cinco archivos adjuntos, por ejemplo, ahora puede modificarla para agregar más.

Establecer la visibilidad de perfiles en Comunidades

Sus usuarios pueden cambiar su página de perfil en Comunidades del mismo modo que pueden hacerlo en Salesforce Classic. Ya no necesitan ir a Salesforce Classic para actualizar su nombre, título, foto, dirección, etc.

Aspecto mejorado para noticias en tiempo real compactas

Las Noticias en tiempo real compactas le gustarán aún más, con todas las mejoras que hemos realizado. Cuando los miembros formulan una pregunta a la comunidad, las nuevas Noticias en tiempo real compactas destacan la pregunta y muestran claramente qué preguntas tienen una mejor respuesta. El tamaño del icono de acción aumentado, la fecha y hora repositionadas y los recuentos de vistas agregados son solo la guinda del pastel.

Los recuentos de vistas determinan fácilmente hasta qué punto están los usuarios interesados en una publicación y hasta qué punto está bien situada. El registro de recuento aumenta cada vez que se comenta una publicación, se hace clic en Me gusta o se visualiza la página de detalles de la publicación. En el Generador de comunidad, la opción **Mostrar vistas** en el editor de propiedades compacto de Noticias en tiempo real le permite mostrar u ocultar recuentos de vistas para elementos de Noticias en tiempo real compactas.

Los recuentos de vistas entran en vigor con la adopción de esta versión, pero el registro de recuento solo comienza después de la adopción. Las noticias en tiempo real compactas que creó en la versión Spring '16 se actualizan para incluir recuentos de vistas.

Compartir, revisar y publicar miniprogramas de código con formato

¡Buenas noticias para los desarrolladores de su comunidad! Ahora existe una forma sencilla de compartir y hablar de códigos en noticias en tiempo real de una comunidad. Los miniprogramas de código permiten a los desarrolladores agregar ejemplos de código con sintaxis destacada en el editor de texto enriquecido del publicador. Sus desarrolladores también pueden publicar miniprogramas de código utilizando la API de REST de Chatter y Chatter en Apex. Los miniprogramas de código están disponible en comunidades basadas en la plantilla Napili.

Active **Mostrar botón de miniprograma de código** en el perfil de usuario a través de un conjunto de permisos. El botón aparece con las otras opciones de texto enriquecido.

Plantillas de comunidad

Hemos subido el listón de la flexibilidad para comunidades utilizando la plantilla Napili. Sea creativo con el nuevo componente Fichas y traslade Temas destacados a cualquier página que desee. Cree grupos de difusión para enviar mensajes. El componente de listas Artículos relacionados muestra a los miembros artículos que les interesan. Y con la búsqueda global, los miembros de la comunidad pueden ahora buscar todos los datos a los que tienen acceso.

 **Nota:** Para comunidades utilizando Winter '16 o versiones posteriores de la plantilla Napili, puede agregar esas funciones a su comunidad de forma inmediata después del lanzamiento de Summer '16. Para versiones anteriores de Napili, debe [actualizar su plantilla](#) a Summer '16 antes de poder utilizar las últimas mejoras.

EN ESTA SECCIÓN:

[Proporcionar a los miembros de la comunidad lo que buscan con la búsqueda mejorada](#)

Vaya mucho más allá de la búsqueda de artículos y debates y regocíjese: La búsqueda global está ahora disponible en su comunidad. Los miembros de la comunidad pueden ahora buscar resultados basándose en objetos a los que pueden acceder (incluyendo aquellos personalizados), mientras se puedan buscar. Otras mejoras incluyen corrección ortográfica y mejoras al buscar cuentas personales.

[Hacer más con temas](#)

Agregar el componente Temas destacados en cualquier página, traducir nombres y descripciones de temas, filtrar fácilmente artículos sin temas en Gestión de comunidad y mucho más.,

[Sea creativo con fichas flexibles y personalizables](#)

El nuevo componente Fichas le facilita la tarea de agrupar otros componentes en un conjunto de fichas personalizables y agregar estructura a su página. Agregue tantas fichas como necesite y tantos componentes como desee, además de otro componente Fichas. (Realmente *puede* tener mucho de algo bueno.) Utilice el Editor de propiedades para cambiar el nombre y reordenar las fichas. Y seleccione si mostrar u ocultar fichas individuales a usuarios invitados en la comunidad.

[Navegación mejorada para miembros de su comunidad](#)

Ahora puede abrir vínculos de menú externo en la misma ficha, una buena forma de mantener la navegación en su comunidad y permitir a miembros encontrar el modo de moverse fácilmente.

[Descubrir Preguntas relacionadas \(Beta\) y Artículos](#)

Cuando los miembros de la comunidad visualizan artículos, mostramos artículos relacionados para ayudarles a encontrar lo que están buscando. Esta función era demasiado útil para limitar a artículo, por lo que compartimos la admiración con preguntas (Beta). Los componentes Lista de artículos relacionados y Lista de preguntas relacionados aparecen de forma predeterminada en la página Detalles de artículos y la página Detalles de preguntas, respectivamente. Puede personalizar los títulos de componentes y el número de elementos en las listas en Generador de comunidad.

[Excluir miembros internos de la comunidad del componente Grupo de los mejores de reputación](#)

Todos conocemos a ese tipo, aquel que tiene una respuesta para todo y que no duda en hablarle a usted y al mundo de ello. Si tiene una comunidad con una audiencia mezclada de miembros internos y externos, puede excluir ahora los miembros internos del componente Grupo de los mejores de reputación. En el editor de propiedad del componente, seleccione la opción `Excluir miembros internos` y estará listo.

[Agregar una lista de archivos a páginas de comunidad](#)

El nuevo componente Lista de archivos en Generador de comunidad está aquí. Ahora puede permitir a miembros de su comunidad ver y gestionar todos sus archivos desde una sola ubicación.

[Nuevo nombre para el componente Fichas de página de inicio](#)

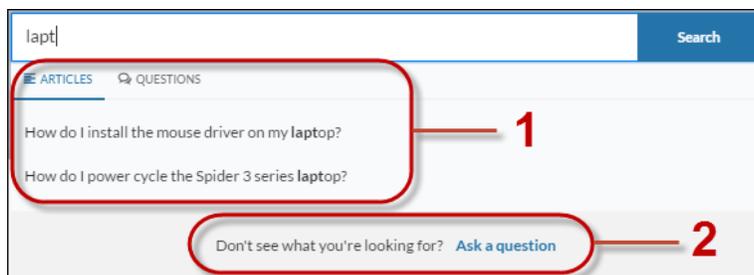
Hemos cambiado el nombre del componente Fichas de página de inicio para reflejar mejor su función. El componente se denomina ahora Temas destacados y noticias en tiempo real.

Proporcionar a los miembros de la comunidad lo que buscan con la búsqueda mejorada

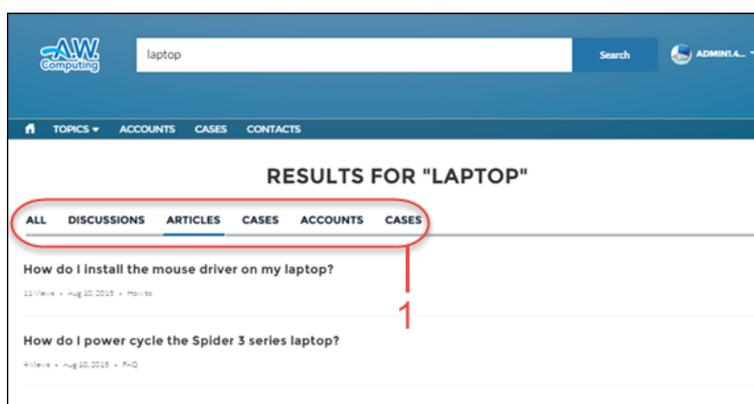
Vaya mucho más allá de la búsqueda de artículos y debates y regocíjese: La búsqueda global está ahora disponible en su comunidad. Los miembros de la comunidad pueden ahora buscar resultados basándose en objetos a los que pueden acceder (incluyendo aquellos personalizados), mientras se puedan buscar. Otras mejoras incluyen corrección ortográfica y mejoras al buscar cuentas personales.

Hemos realizado algunas mejoras en el componente Buscar publicador, de modo que puede realizar las siguientes personalizaciones:

- Cuando los miembros ingresan elementos de búsqueda, el publicador de búsqueda tiene la opción de mostrar resultados sugeridos en una sola lista en vez de listas de Artículos y Debates en fichas. ¿Desea mantener las listas en fichas? No se preocupe, puede definitivamente mantenerlas. (1)
- ¿Desea desactivar el relleno automático? No está seguro de por qué debe, pero ahora puede.
- ¿Desea ocultar el pie de página que permite a los miembros de la comunidad formular una pregunta o hacer contacto con el servicio de asistencia al cliente? Ahora tiene la opción de mostrar el pie de página o no, basándose en las necesidades de su comunidad. Anteriormente, el pie de página siempre estaba activo de forma predeterminada. (2)
- Antes de esta versión, cuando los miembros estaban en la página Detalles de tema y comenzaban a ingresar un término de búsqueda, la búsqueda solo estaba limitada al tema. Ahora, la búsqueda se hace en toda la comunidad y el miembro tiene la opción de solo limitarla al tema si es necesario.



 **Ejemplo:** Resultados de búsqueda global mostrados en la comunidad.



El componente Resultados de búsqueda global es el componente Lightning más reciente en el Generador de comunidad. Con este componente, los miembros pueden ver resultados de búsqueda en una sola ficha (Todos), así como casos, cuentas, contactos y cualquier otro objeto expuesto en la comunidad al que tengan acceso. (1) Los gestores de comunidad pueden determinar fácilmente qué fichas y por ello qué resultados de búsqueda desean que los miembros de la comunidad visualicen.

Este es otro cambio ingenioso en la búsqueda.

- Las búsquedas de cuentas personales que contienen términos ampliando los campos de contacto y cuenta de negocio devuelven ahora resultados de búsqueda de cuenta personal.

Hacer más con temas

Agregar el componente Temas destacados en cualquier página, traducir nombres y descripciones de temas, filtrar fácilmente artículos sin temas en Gestión de comunidad y mucho más,

EN ESTA SECCIÓN:

[Agregar más contexto a sus páginas de temas](#)

Ahora tiene dos nuevas flechas en sus componentes relacionados con temas: Descripción de temas y Artículos con este tema. El componente Descripción de tema proporciona a los miembros de la comunidad contexto acerca del tema. Se completa con la descripción que ingresa en la página Gestión de temas en Gestión de comunidad.

[Traducir nombres de tema y descripciones para comunidades con una audiencia global \(disponible de forma general\)](#)

Utilice el sistema de traducción para traducir descripciones de temas y temas de navegación y destacados en comunidades con una audiencia global.

[Conservación de contenido más sencilla y SEO mejorado con temas](#)

La sección Temas en Gestión de comunidad ha mejorado mucho. Ahora puede agregar y modificar descripciones en temas en una sola ubicación, así como filtrar sus artículos fácilmente para ver aquellos que no tienen temas. Las descripciones de temas se exponen en motores de búsqueda, mejorando considerablemente el SEO de su comunidad.

[Otorgar más visibilidad a sus temas destacados](#)

Muestre los componentes destacados de su comunidad en cualquier página de comunidad, porque ya no están encadenados a la página de inicio. Sus temas destacados pueden ahora destacar en cualquier parte de la comunidad.

[Aprobar miembros en temas que conocen en la página de perfil de usuario](#)

Hemos cambiado el nombre del componente Perfil de usuario de Experto en por Perfil de usuario con conocimientos acerca de (menos de un bocado, ¿verdad?) y hemos agregado la capacidad de aprobar miembros en temas nuevos y existentes justo desde sus páginas de perfil de usuario. Se volvió más sencillo colocar sus videos favoritos de gatos justo en su perfil.

[Seleccionar entre más elementos al configurar Temas destacados](#)

La adición de temas destacados en Gestión de comunidad es mucho más sencilla. Busque los temas que necesita en el menú desplegable de la página Temas destacados, que carga ahora hasta 1.000 temas.

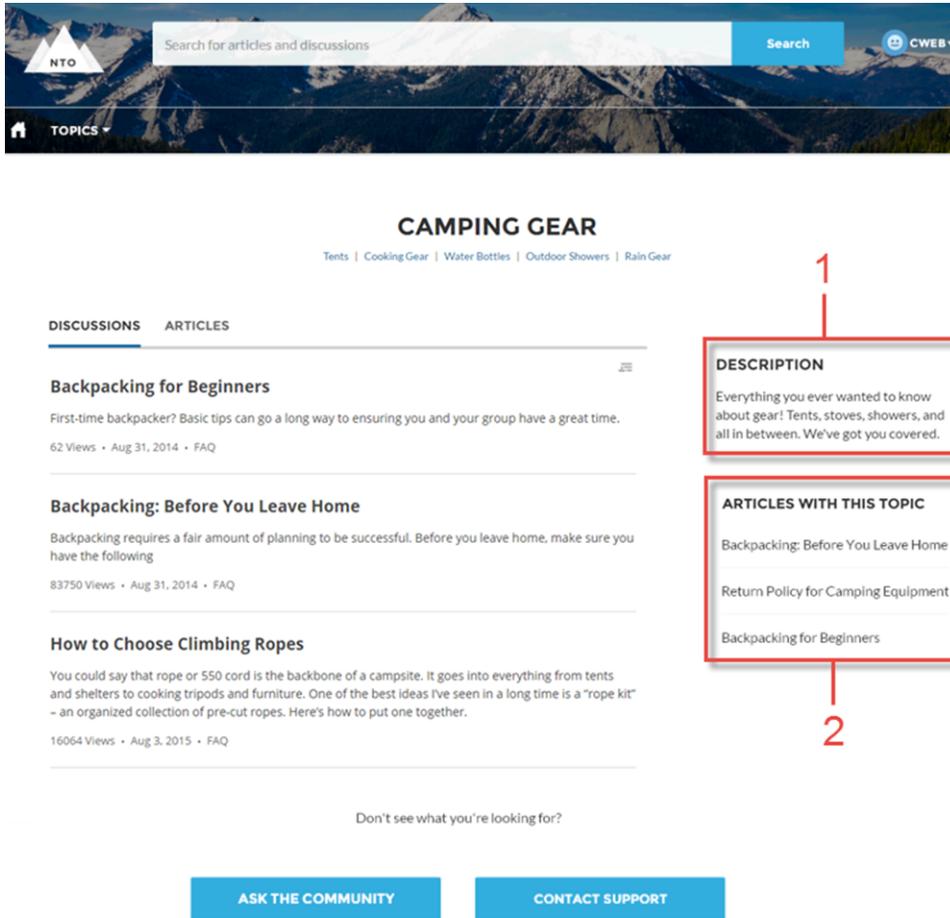
[Grupos de difusión ahora en plantillas de comunidad](#)

Ha pedido y hemos escuchado. Por demanda popular, los grupos de difusión están ahora disponibles en plantillas de comunidad. Los grupos de difusión permiten a los propietarios y gestores publicar, pero restringen a los miembros del grupo comentar en publicaciones existentes.

Agregar más contexto a sus páginas de temas

Ahora tiene dos nuevas flechas en sus componentes relacionados con temas: Descripción de temas y Artículos con este tema. El componente Descripción de tema proporciona a los miembros de la comunidad contexto acerca del tema. Se completa con la descripción que ingresa en la página Gestión de temas en Gestión de comunidad.

 **Ejemplo:** Una página de detalles de temas con los componentes Descripción de tema (1) y Artículos con este tema (2).



Si no completa la descripción del tema en Gestión de comunidad, la tarjeta simplemente no aparecerá en la página de comunidad.

El componente Artículos con este tema dirige los miembros de la comunidad a artículos de interés. Desde el principio, el componente Artículos con este tema es una ficha en la página Detalles del tema. También está disponible como un componente independiente para uso en otras partes de la página (2).

Traducir nombres de tema y descripciones para comunidades con una audiencia global (disponible de forma general)

Utilice el sistema de traducción para traducir descripciones de temas y temas de navegación y destacados en comunidades con una audiencia global.

Tenga en cuenta los siguientes aspectos cuando utilice el sistema de traducción.

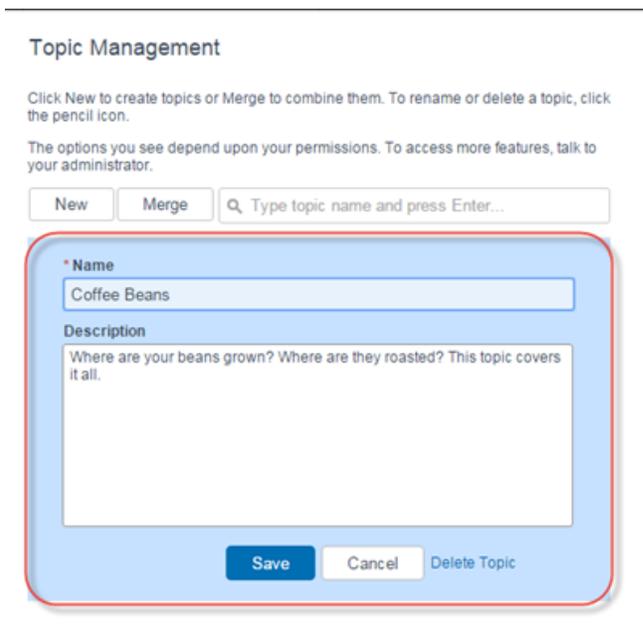
- No existe compatibilidad de la API de metadatos para nombres de tema o descripciones traducidos.
- Mientras que la exclusividad del nombre de tema está garantizada en inglés, el traductor debe garantizar la exclusividad de nombre de tema en el idioma traducido.
- La modificación de nombres de tema desde Gestión de comunidad solo cambia la comunidad Inglés. Todos los cambios de nombre y descripción de tema traducidos se deben realizar utilizando el Sistema de traducción.

- Si se ingresa un nombre de tema traducido cuando la comunidad está en modo Inglés, el nombre traducido puede aparecer dos veces en la comunidad traducida.
- Cuando los nombres de tema se traducen con el Sistema de traducción, las etiquetas de almohadilla en las comunidades traducidas también cambian. Por ejemplo, #help aparece como #aiuto en italiano. Si el miembro de comunidad vuelve a Inglés desde Italiano, hacer clic en la etiqueta de almohadilla #aiuto proporciona un mensaje de error en vez de mostrar la página de detalles del tema de #help.

Conservación de contenido más sencilla y SEO mejorado con temas

La sección Temas en Gestión de comunidad ha mejorado mucho. Ahora puede agregar y modificar descripciones en temas en una sola ubicación, así como filtrar sus artículos fácilmente para ver aquellos que no tienen temas. Las descripciones de temas se exponen en motores de búsqueda, mejorando considerablemente el SEO de su comunidad.

-  **Ejemplo:** En Gestión de comunidad en la página Gestión de temas, agregue o modifique descripciones fácilmente. En Generador de comunidad, utilice el componente Descripción de tema para mostrar la descripción de una página Detalles de tema.



Topic Management

Click New to create topics or Merge to combine them. To rename or delete a topic, click the pencil icon.

The options you see depend upon your permissions. To access more features, talk to your administrator.

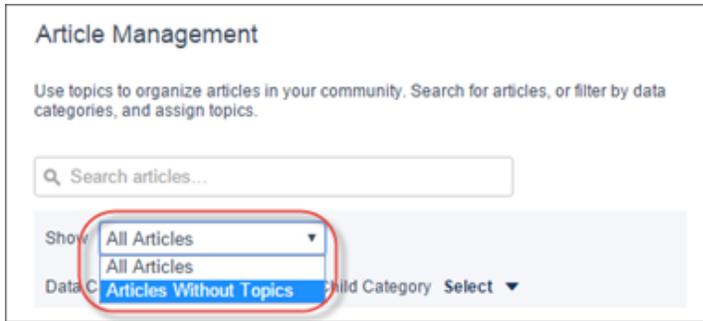
New Merge

Name
Coffee Beans

Description
Where are your beans grown? Where are they roasted? This topic covers it all.

Save Cancel Delete Topic

-  **Ejemplo:** En Gestión de comunidad en la página Gestión de artículos, filtre artículos sin temas de modo que pueda agregar esos temas para una mejor organización de contenido en su comunidad. El gestor de comunidad puede ahora garantizar que los nuevos artículos estén asignados a los temas correctos y fáciles de descubrir por los miembros de la comunidad. El filtro predeterminado Todos los artículos carga todos los artículos ne su organización.

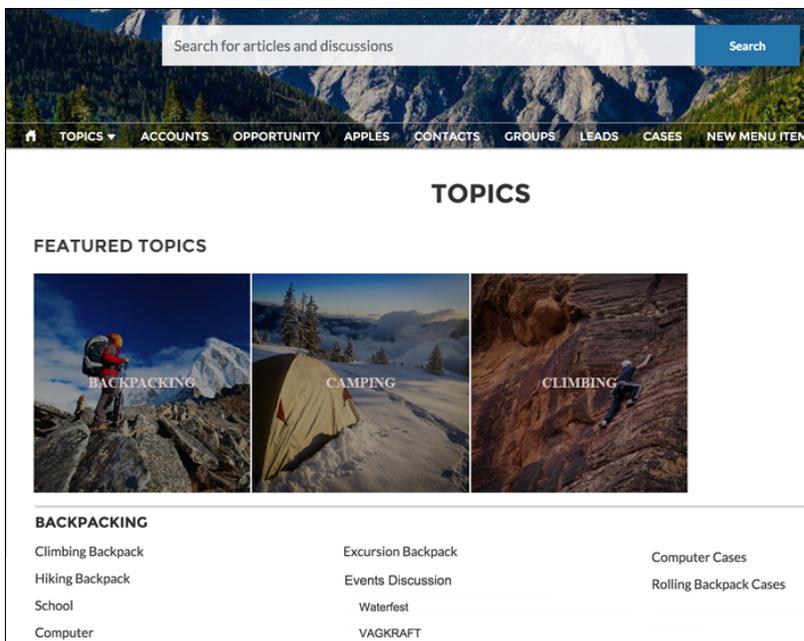


Otorgar más visibilidad a sus temas destacados

Muestre los componentes destacados de su comunidad en cualquier página de comunidad, porque ya no están encadenados a la página de inicio. Sus temas destacados pueden ahora destacar en cualquier parte de la comunidad.

El nuevo componente Temas destacados en el Generador de comunidad le proporciona la libertad de mostrar temas destacados designados de su comunidad y las imágenes que los representan, en cualquier página de la comunidad.

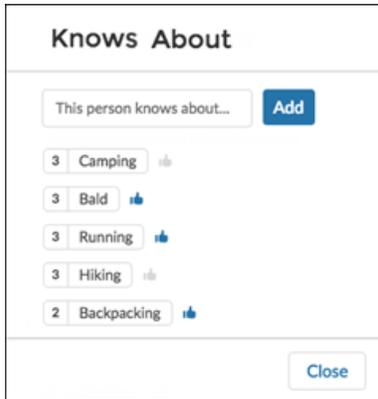
 **Ejemplo:** Temas destacados en la página Catálogo de temas



Aprobar miembros en temas que conocen en la página de perfil de usuario

Hemos cambiado el nombre del componente Perfil de usuario de Experto en por Perfil de usuario con conocimientos acerca de (menos de un bocado, ¿verdad?) y hemos agregado la capacidad de aprobar miembros en temas nuevos y existentes justo desde sus páginas de perfil de usuario. Se volvió más sencillo colocar sus videos favoritos de gatos justo en su perfil.

 **Ejemplo:** El componente Perfil de usuario con conocimientos sobre en acción en una comunidad. Ahora puede agregar nuevos temas para aprobar miembros de la comunidad.



 **Nota:** Puede agregar aprobaciones solo en perfiles de otros miembros, no en el suyo. ¡Buen intento!

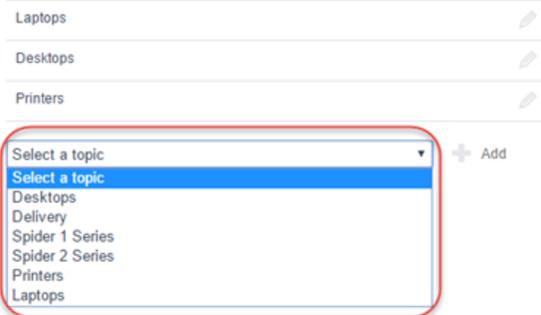
Seleccionar entre más elementos al configurar Temas destacados

La adición de temas destacados en Gestión de comunidad es mucho más sencilla. Busque los temas que necesita en el menú desplegable de la página Temas destacados, que carga ahora hasta 1.000 temas.

 **Ejemplo:** Ahora, el menú desplegable muestra hasta 1.000 temas entre los que elegir.

Featured Topics

Featured topics are displayed prominently on your site's home page. You can have a maximum of 25.



Grupos de difusión ahora en plantillas de comunidad

Ha pedido y hemos escuchado. Por demanda popular, los grupos de difusión están ahora disponibles en plantillas de comunidad. Los grupos de difusión permiten a los propietarios y gestores publicar, pero restringen a los miembros del grupo comentar en publicaciones existentes.

Sea creativo con fichas flexibles y personalizables

El nuevo componente Fichas le facilita la tarea de agrupar otros componentes en un conjunto de fichas personalizables y agregar estructura a su página. Agregue tantas fichas como necesite y tantos componentes como desee, además de otro componente Fichas. (Realmente *puede* tener mucho de algo bueno.) Utilice el Editor de propiedades para cambiar el nombre y reordenar las fichas. Y seleccione si mostrar u ocultar fichas individuales a usuarios invitados a la comunidad.

Si está familiarizado con el [componente renombrado Temas destacados y noticias en tiempo real](#) (anteriormente Fichas de página de inicio), quizás desee personalizarlo para ajustarse a sus necesidades exclusivas. Con el componente flexible Fichas, ahora puede.

Consulte el nuevo [componentes Temas destacados](#), que es ahora independiente del componente Temas destacados y noticias en tiempo real. En combinación con el componente Fichas, proporciona un nuevo nivel de libertad al crear las páginas de su comunidad. ¿Dijimos flexible?

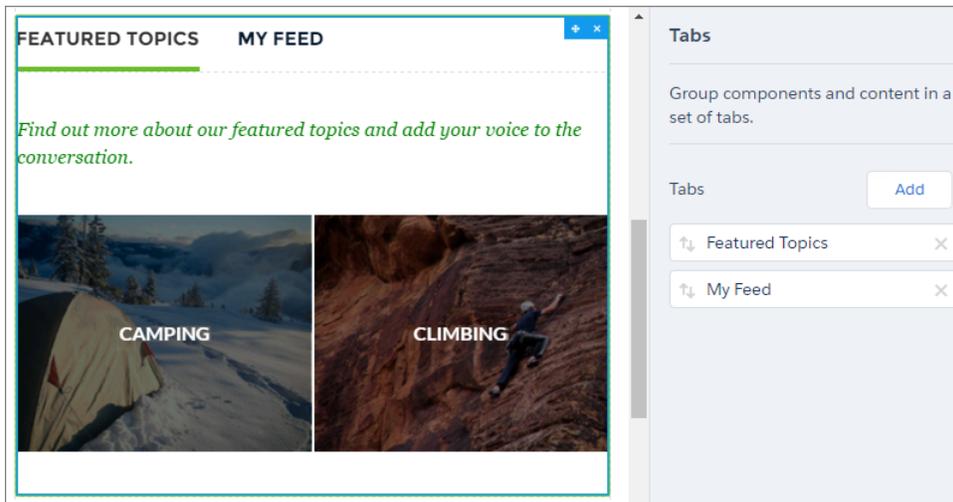


Ejemplo: Supongamos que desea que los miembros de su comunidad vean un componente personalizado Fichas en la página Inicio en vez del componente estándar Temas destacados y noticias en tiempo real.

En primer lugar, eliminamos el componente Temas destacados y noticias en tiempo real y arrastramos el componente Fichas en el lienzo. A continuación agregamos dos fichas y las denominamos Temas destacados y Mis noticias en tiempo real.

Agregamos un componente Temas destacados y un componente Texto enriquecido a la primera ficha y un componente Noticias en tiempo real compactas a la segunda ficha.

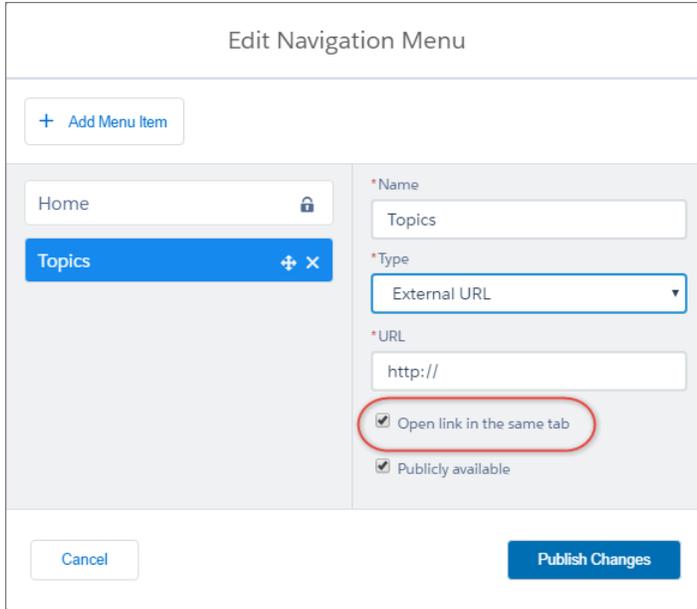
Y con eso tenemos una página Inicio personalizada para los miembros de nuestra comunidad.



Navegación mejorada para miembros de su comunidad

Ahora puede abrir vínculos de menú externo en la misma ficha, una buena forma de mantener la navegación en su comunidad y permitir a miembros encontrar el modo de moverse fácilmente.

Al modificar el menú de navegación, seleccione **Abrir vínculo en la misma ficha** para direcciones URL externas.



Descubrir Preguntas relacionadas (Beta) y Artículos

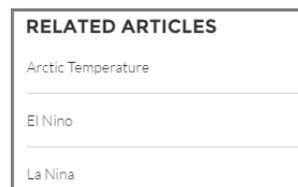
Cuando los miembros de la comunidad visualizan artículos, mostramos artículos relacionados para ayudarles a encontrar lo que están buscando. Esta función era demasiado útil para limitar a artículo, por lo que compartimos la admiración con preguntas (Beta). Los componentes Lista de artículos relacionados y Lista de preguntas relacionados aparecen de forma predeterminada en la página Detalles de artículos y la página Detalles de preguntas, respectivamente. Puede personalizar los títulos de componentes y el número de elementos en las listas en Generador de comunidad.

Nota: Esta versión incluye una versión beta de la función de preguntas relacionadas, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede comunicar sus comentarios y sugerencias para la función de preguntas relacionadas en el grupo de [implementación de la comunidad](#) de Success Community.

Para ver preguntas relacionadas, su comunidad debe tener una mejor respuesta para al menos una pregunta.

También puede descubrir preguntas relacionadas utilizando [API de REST de Chatter](#) y [Chatter en Apex](#).

Ejemplo: Lista de artículos relacionados de muestra (Editor de propiedades y componente)



Lista de preguntas relacionados de muestra (Editor de propiedades y componente)

Related Questions List

Number of Questions

5

Title ?

Related Questions

RELATED QUESTIONS

What changes are happening to flora and fauna in sea due to rising temperatures due to the Greenhouse effect?

What will be the effect of drowned cities and debris on ocean ecology due to rising sea levels?

Does Ground Water depletion cause sea level rise?

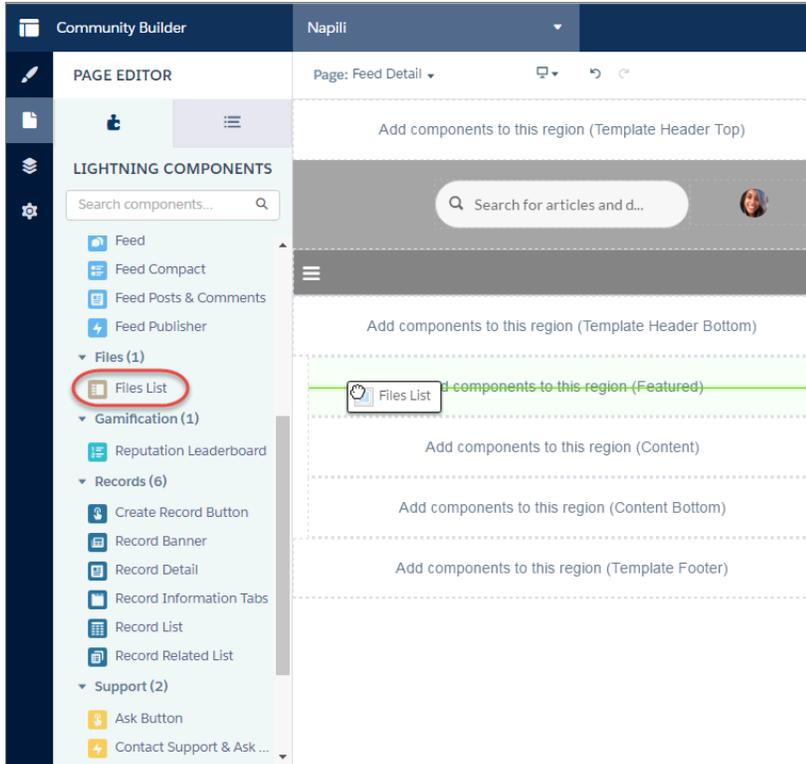
Excluir miembros internos de la comunidad del componente Grupo de los mejores de reputación

Todos conocemos a *ese tipo*, aquel que tiene una respuesta para todo y que no duda en hablarle a usted y al mundo de ello. Si tiene una comunidad con una audiencia mezclada de miembros internos y externos, puede excluir ahora los miembros internos del componente Grupo de los mejores de reputación. En el editor de propiedad del componente, seleccione la opción `Excluir miembros internos` y estará listo.

Agregar una lista de archivos a páginas de comunidad

El nuevo componente Lista de archivos en Generador de comunidad está aquí. Ahora puede permitir a miembros de su comunidad ver y gestionar todos sus archivos desde una sola ubicación.

En Generador de comunidad, arrastre el nuevo componente Lista de archivos en una página. Esto proporciona a los miembros de su comunidad una vista integral de todos sus archivos, mientras les permite hacer cosas útiles como cargar y realizar vistas previas.



El panel izquierdo tiene filtros útiles para navegar por archivos que poseen, archivos que se compartieron con ellos y mucho más. Desde el controlador de vista previa, los miembros realizan aún más acciones de archivos.

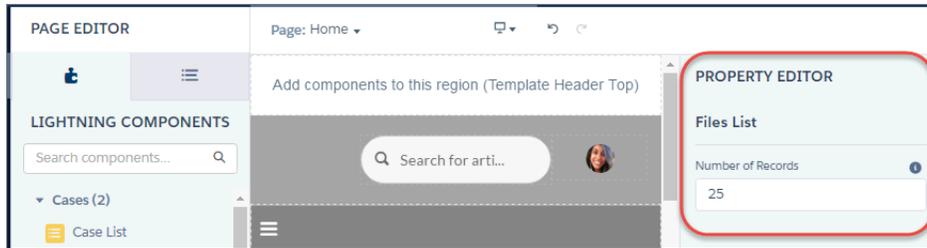
FILES

Owned by Me Upload File

16 items • Sorted by Last Modified Date

Owned by Me	TITLE	OWNER	LAST MODIFIED DATE
Shared with Me	PartsWarrantyInfo	Anita Kedhar	4/18/2016 7:04 PM
Recent	wall-color-swatches	Anita Kedhar	4/18/2016 7:04 PM
Following	OwnersManual	Anita Kedhar	4/18/2016 7:04 PM
	refrigerator-door-handle	Anita Kedhar	4/18/2016 7:04 PM
	missing screws	Anita Kedhar	4/18/2016 7:03 PM
	floor plan	Anita Kedhar	4/18/2016 7:03 PM
	coffee grinder	Anita Kedhar	4/18/2016 7:03 PM
	blender blade	Anita Kedhar	4/18/2016 7:03 PM

Utilice el Editor de propiedades para personalizar la presentación de Lista de archivos. Seleccione el número de registros para mostrar en la página al mismo tiempo. Pruebe diferentes configuraciones para obtener el aspecto que desea.



Nuevo nombre para el componente Fichas de página de inicio

Hemos cambiado el nombre del componente Fichas de página de inicio para reflejar mejor su función. El componente se denomina ahora Temas destacados y noticias en tiempo real.

Generador de comunidad

Haga que las páginas de su comunidad trabajen más por usted. Cree una versión de un página para sus clientes y otra para sus socios y controle quién visualiza cada página basándose en su perfil. Sí, ha leído bien. También hemos mejorado Gestión de páginas agregando búsqueda y duplicación de páginas.

EN ESTA SECCIÓN:

[Controlar quién ve qué con visibilidad de página basada en perfiles](#)

Cree variaciones de página que apunten a audiencias específicas y controle quién ve qué dependiendo de su perfil. Ha podido crear versiones alternativas de una página para varias versiones, pero solo puede hacer que una sea la página *activa* o visible. Ahora, con la visibilidad de página basada en perfiles, puede hacer visibles tantas variaciones de página como desee.

[Gestionar páginas con mayor facilidad con el gestor de página simplificado](#)

La gestión de páginas en el Generador de comunidad acaba de renovarse. Controle la visibilidad de página, páginas duplicadas y encuentre rápidamente la página que necesite.

[La configuración del generador de comunidad tiene una nueva página de inicio](#)

Hemos vuelto a configurar el área Configuración. Ahora puede encontrar las configuraciones **Ocultar la navegación y región del encabezado** y **Mostrar el indicador de carga cuando se cargue la página** en la nueva sección Tema en vez de la sección General.

Controlar quién ve qué con visibilidad de página basada en perfiles

Cree variaciones de página que apunten a audiencias específicas y controle quién ve qué dependiendo de su perfil. Ha podido crear versiones alternativas de una página para varias versiones, pero solo puede hacer que una sea la página *activa* o visible. Ahora, con la visibilidad de página basada en perfiles, puede hacer visibles tantas variaciones de página como desee.

 **Nota:** Para comunidades que utilizan las versiones Winter '16 y posteriores de las plantillas Koa, Kokua y Napili o la versión Spring '16 de la plantilla Aloha, esta función está disponible justo después del lanzamiento de Summer '16.

Supongamos que tiene una comunidad de servicios financieros y desea que sus clientes y sus brokers vean una página de Inicio diferente basándose en sus perfiles. Puede crear variaciones de la página Inicio, cada una con contenido dirigido a una audiencia específica (clientes y brokers en este caso) y establecer la visibilidad de cada página en diferentes perfiles. Todos los miembros se dirigen a la misma URL, pero los clientes ven Inicio A mientras que los brokers ven Inicio B.

¿Quién ve qué exactamente?

Toda esta magia sucede en el área Gestor de página, donde agregamos una ficha Variaciones de página para cada página. Seleccione entre tres opciones de visibilidad que, cuando se combinan con el estado publicado de una página, determinan si una página es visible para miembros de la comunidad.

Valores predeterminados: Todos los usuarios salvo establecido por el perfil

Cuando se publica la página, es visible para todos los miembros de la comunidad, excepto miembros cuyos perfiles están asignados a una variación de página diferente. Se requiere una variación predeterminada.

Por perfil

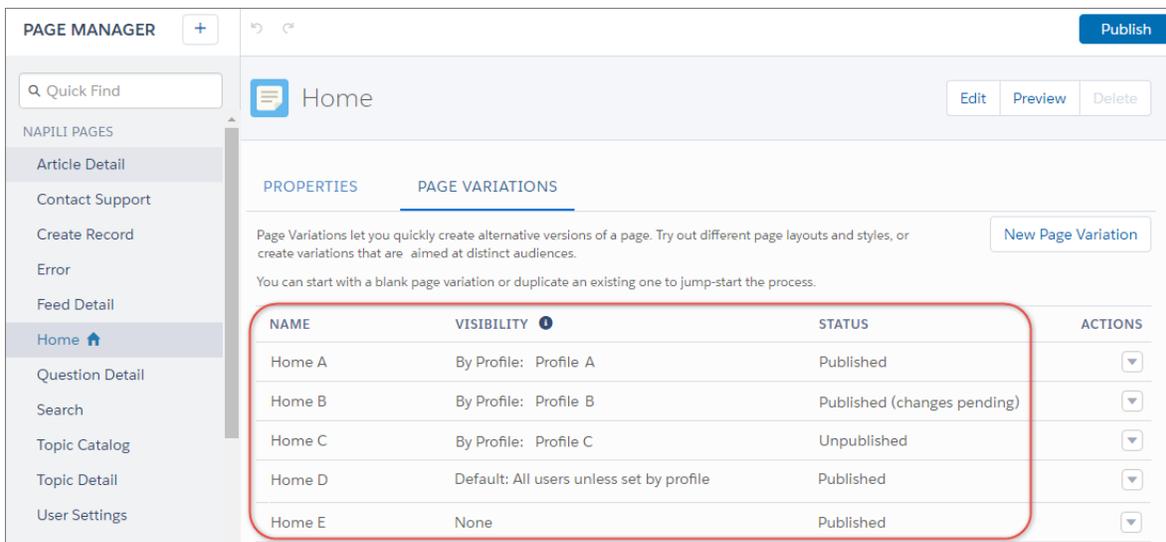
Cuando se publica la página, es visible únicamente para usuarios con los perfiles seleccionados.

Ninguno

Aunque se publique la página, no es visible para usuarios.

 **Ejemplo:** Estas son algunas de las variaciones de página Inicio con diferentes visibilidad y estados publicados.

- Inicio A solo es visible para miembros de Perfil A.
- Inicio B solo es visible para miembros de Perfil B, pero no pueden ver cambios pendientes.
- Inicio C no es visible.
- Inicio D es visible para todos los miembros, excepto miembros de Perfil A o Perfil B.
- Inicio E no es visible.



The screenshot shows the 'PAGE MANAGER' interface for a page named 'Home'. It features a sidebar with navigation options like 'Article Detail', 'Contact Support', and 'Home'. The main area is divided into 'PROPERTIES' and 'PAGE VARIATIONS'. The 'PAGE VARIATIONS' section contains a table with the following data:

NAME	VISIBILITY	STATUS	ACTIONS
Home A	By Profile: Profile A	Published	▼
Home B	By Profile: Profile B	Published (changes pending)	▼
Home C	By Profile: Profile C	Unpublished	▼
Home D	Default: All users unless set by profile	Published	▼
Home E	None	Published	▼

 **Nota:** Una variación de página que se estableció anteriormente como la página activa se ha establecido ahora como visibilidad predeterminada. La visibilidad de todas las otras variaciones de página se establece como Ninguna.

Si se ha publicado la página anteriormente, el estado se aplica a todas sus variaciones de página. Sin embargo, una variación de página publicada con visibilidad establecida como Ninguna nunca es visible para sus miembros de comunidad.

Hemos realizado algunos cambios en el área Gestor de página para acomodar la visibilidad de página basada en perfiles. Pero hay mucho más por ver, de un paseo por el [Gestor de página mejorado](#) para obtener más información.

Gestionar páginas con mayor facilidad con el gestor de página simplificado

La gestión de páginas en el Generador de comunidad acaba de renovarse. Controle la visibilidad de página, páginas duplicadas y encuentre rápidamente la página que necesite.

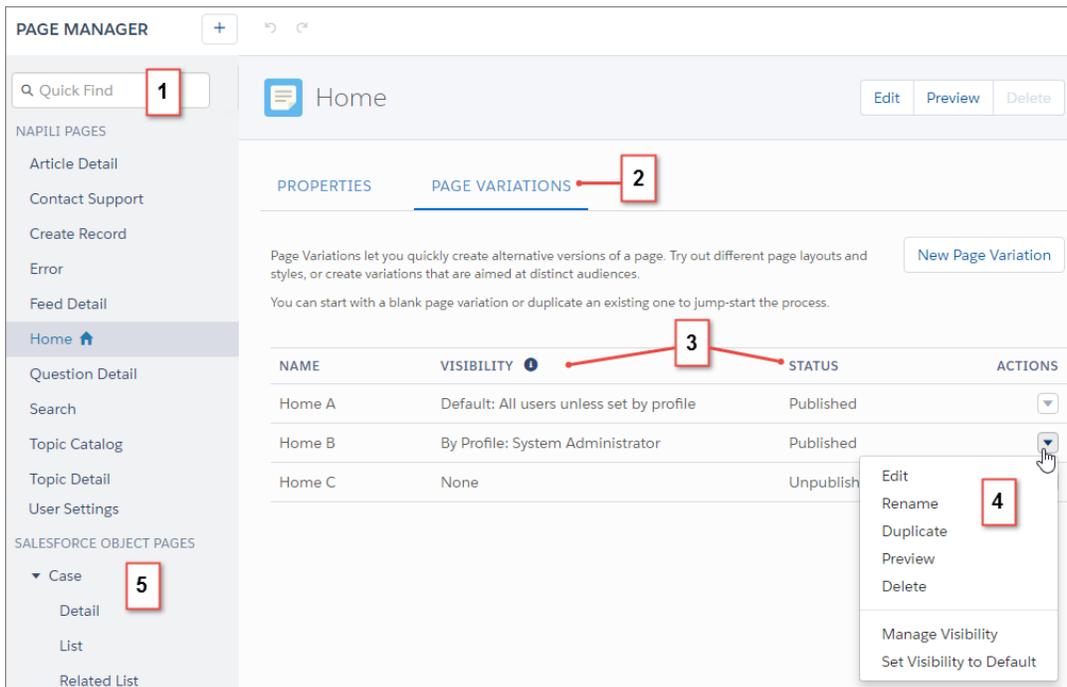
Nota: Para comunidades que utilizan las versiones Winter '16 y posteriores de las plantillas Koa, Kokua y Napili o la versión Spring '16 de la plantilla Aloha, esta función está disponible justo después del lanzamiento de Summer '16.

¿Ha leído sobre [visibilidad de página basada en perfiles](#), verdad? (si no es así, hágalo.) Ya sabe que hemos realizado algunos cambios importantes en el área Gestor de página como resultado.

Como parte de estas mejoras, hemos hecho que el Gestor de página sea más intuitivo y coherente mediante:

- Agregando búsqueda rápida (1)
- Moviendo la opción para crear y gestionar variaciones de páginas a una ficha Variaciones de página separada (2)
- **Nota:** Todas las páginas pueden tener ahora variaciones de página, incluyendo las páginas Inicio y Error. Si creó anteriormente páginas personalizadas Inicio o Error, aparecerán en la ficha Variaciones de página de esa página.

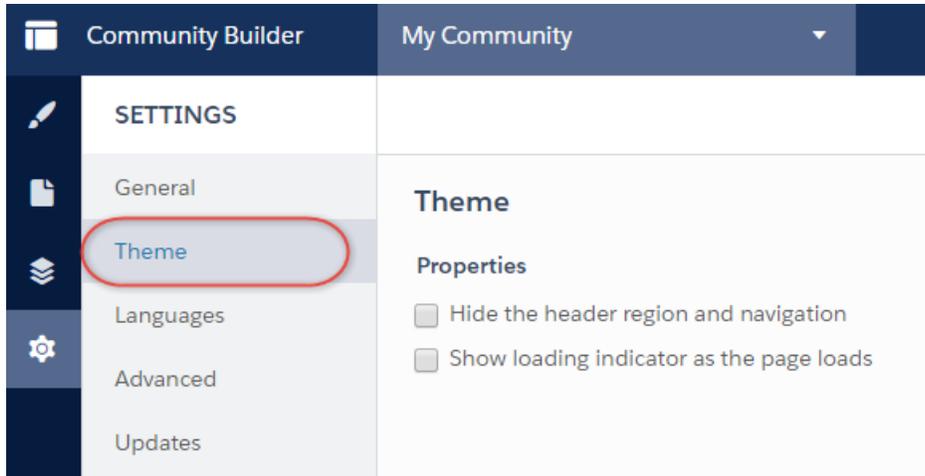
- Eliminando la propiedad Página activa porque puede realizar hacer visible *cualquier* variación de página ahora
- Incluyendo columnas de Visibilidad y Estado (3) de modo que puede informar sobre la marcha qué variaciones están activas
- Agregando la capacidad de duplicar variaciones de página; se acabó empezar desde cero. (4)
- Proporcionando opciones para gestionar la visibilidad de las páginas (4)
- Trasladando las páginas asociadas con un objeto al menú de la página (5)



La configuración del generador de comunidad tiene una nueva página de inicio

Hemos vuelto a configurar el área Configuración. Ahora puede encontrar las configuraciones **Ocultar la navegación y región del encabezado** y **Mostrar el indicador de carga cuando se cargue la página** en la nueva sección Tema en vez de la sección General.

Nota: Para comunidades que utilizan las versiones Winter '16 y posteriores de las plantillas Koa, Kokua y Napili o la versión Spring '16 de la plantilla Aloha, esta función está disponible justo después del lanzamiento de Summer '16.



Gestión de comunidad

Los gestores de comunidad adoran ayudar miembros a realizar conexiones para obtener el máximo de la comunidad. Pero los gestores de comunidad odian hacer de policías vigilando parásitos y spammers. Por lo que agregamos herramientas para centrar su trabajo más en lo que les gusta y menos en lo que odian. Configure reglas de moderación para revisar y aprobar contenido generado por miembros. Establezca reglas de límite de frecuencia para monitorear y limitar la frecuencia con la que se crea el contenido. Puede incluso apuntar a usuarios específicos. Las Perspectivas en las que se pueden realizar acciones facilitan la gestión de ataques de spam. Holas Sr. Spammer, sus días están contados.

EN ESTA SECCIÓN:

[Moderación previa Revisar publicaciones de miembros de su comunidad \(Beta\)](#)

Los gestores y moderadores de su comunidad están dotados de otro nivel de defensa frente a spammers y miembros malintencionados. Configure sus reglas de moderación para revisar y aprobar publicaciones realizadas por miembros de la comunidad. Las publicaciones pendientes de revisión no aparecen en las noticias en tiempo real de la comunidad; solo el autor y sus moderadores pueden ver las publicaciones. Las reglas para revisar contenidos le ayudan a asegurarse de que los contenidos inapropiados o que no cumplen no son visibles de inmediato para todos los usuarios en su comunidad.

[Proteger su comunidad de Spammers con reglas de límite de frecuencia](#)

Las reglas de frecuencia monitorean y limitan la frecuencia con la que se crea contenido generado por los miembros en su comunidad. Las reglas de frecuencia protegen su comunidad frente a spammers y robots que atacan su comunidad publicando el mismo mensaje varias veces en una fila. Puede crear reglas de frecuencia para notificar sus moderadores acerca de comportamientos sospechosos como spammers o inmovilizar un miembro en el acto.

[Dirigirse a miembros específicos en sus reglas de moderación con criterios de miembro](#)

Los criterios de miembros apunta a grupos específicos de miembros de la comunidad basándose en su perfil de usuario, tipo de usuario, fecha de creación de usuario o si han publicado o comentado de forma exitosa en la comunidad antes. Puede utilizar criterios de miembro en reglas de contenidos y reglas de frecuencia. Utilice criterios de miembro en sus reglas para precisar casos de uso, como revisión de publicaciones solo de clientes creados en los últimos 7 días.

[Gestionar miembros problemáticos con la inmovilización](#)

Los moderadores de la comunidad puede inmovilizar miembros problemáticos de la comunidad. La inmovilización de miembros evita que estos inicien sesión en cualquier comunidad o incluso en Salesforce, frustrando así sus planes nefastos.

[Buscar todo acerca de la moderación de comunidades en una sola ubicación](#)

Hemos facilitado la vida a sus gestores de comunidad colocando la configuración de moderación y la gestión de tareas en la misma ubicación. Hemos movido los reportes Perspectivas de moderación de la sección Perspectivas a la sección Moderación en Gestión de comunidad.

[Moderar mensajes privados en su comunidad](#)

Cuando sus miembros señalan un mensaje inapropiado, sus moderadores pueden utilizar Gestión de comunidad para revisar el mensaje, incluso pueden ver sus contenidos. Los moderadores pueden luego utilizar un reporte Perspectivas para retirar la marca o eliminar el mensaje.

Moderación previa Revisar publicaciones de miembros de su comunidad (Beta)

Los gestores y moderadores de su comunidad están dotados de otro nivel de defensa frente a spammers y miembros malintencionados. Configure sus reglas de moderación para revisar y aprobar publicaciones realizadas por miembros de la comunidad. Las publicaciones pendientes de revisión no aparecen en las noticias en tiempo real de la comunidad; solo el autor y sus moderadores pueden ver las publicaciones. Las reglas para revisar contenidos le ayudan a asegurarse de que los contenidos inapropiados o que no cumplen no son visibles de inmediato para todos los usuarios en su comunidad.

Esta función se activa de forma predeterminada para todas las organizaciones de Salesforce con Comunidades activadas.

 **Nota:** Esta versión incluye una versión beta de la función de moderación previa, lo que significa que es una función de alta calidad con [limitaciones conocidas](#). Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede comunicar sus comentarios y sugerencias para esta función en el grupo de [implementación de la comunidad](#) de Success Community.

¿Cómo puedo configurar reglas de moderación para revisar publicaciones?

Recuerde que solo puede configurar reglas de moderación para revisar y aprobar publicaciones en grupos y perfiles de usuario. No puede revisar y aprobar comentarios.

En comunidades que utilizan la plantilla Napili, las reglas de moderación para revisar y aprobar se aplican a publicaciones en grupos y perfiles de usuarios, incluyendo preguntas y respuestas.

Puede crear y gestionar reglas para revisar contenidos en Gestión de comunidad en **Moderación > Reglas**. Cree una regla de contenidos y utilice Revisar como la acción de moderación. También puede configurar reglas para revisar y aprobar publicaciones utilizando la API de metadatos o API de herramientas.

 **Sugerencia:** Configure [criterios de miembro](#) para una protección aún más especializada frente a spammers o nuevos miembros. Los criterios de miembros apunta a grupos específicos de miembros basándose en su perfil de usuario, tipo de usuario, fecha de creación de usuario o si han publicado o comentado de forma exitosa en la comunidad antes. Por ejemplo, puede configurar su regla para revisar publicaciones solo de usuarios de sus clientes que se crearon en los últimos siete días. O una regla para revisar la primera publicación de cada miembro.

¿Qué permisos necesitan mis moderadores?

Para permitir a los moderadores y gestores de su comunidad revisar y aprobar publicaciones, asígneles los siguientes permisos de usuario.

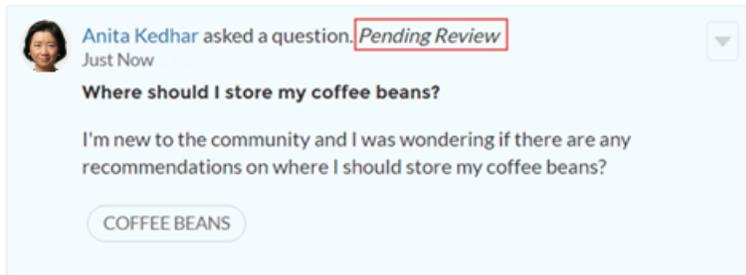
Tarea	Permisos de usuario necesarios
Aprobar, modificar y eliminar publicaciones pendientes de revisión desde las noticias en tiempo real de la comunidad:	“Puede aprobar publicación de noticias en tiempo real”

Tarea	Permisos de usuario necesarios
Aprobar, modificar y eliminar publicaciones pendientes de revisión desde Gestión de comunidad:	<p>“Puede aprobar publicación de noticias en tiempo real”</p> <p>Y</p> <p>“Gestionar comunidades” O “Crear y configurar comunidades”</p> <p>Y</p> <p>Es un miembro de la comunidad a cuya página Gestión de comunidad están intentando acceder</p> <p>Descargue el paquete Gestión de Comunidades de Salesforce desde AppExchange, disponible poco después del lanzamiento de Summer '16, para obtener reportes predefinidos de Perspectivas que le pueden ayudar a gestionar la revisión de publicaciones.</p>

¿Qué es el flujo de extremo a extremo?

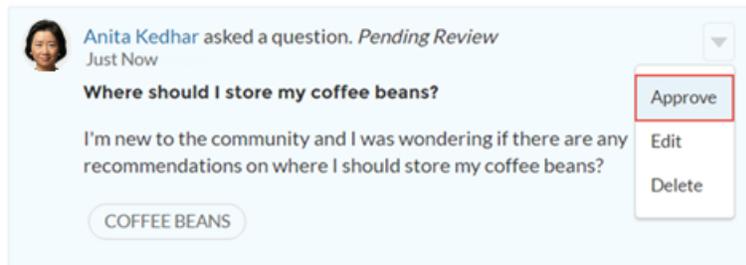
Configure su regla de moderación para revisar contenido generado por miembros.

Cuando un miembro de la comunidad crea una publicación que cumplen con las condiciones de su regla, verá **Pendiente de revisión** en el encabezado de la publicación. El fondo de la publicación se resalta en un color celeste.



Mientras la publicación está en revisión, solo es visible para el autor de la publicación y los usuarios con el permiso “Puede aprobar publicación de noticias en tiempo real” Otros miembros de la comunidad no puede ver publicaciones a la espera de revisión y aprobación. El autor de la publicación puede modificar o eliminar la publicación cuando está pendiente de revisión pero no puede comentarla.

En las noticias en tiempo real de la comunidad, los usuarios con el permiso “Puede aprobar publicación de noticias en tiempo real” ven la acción Aprobar en el menú desplegable. Si la publicación es inapropiada, pueden eliminarla. Si la publicación tiene un error tipográfico, pueden incluso modificarla.



 **Sugerencia:** Los gestores de su comunidad pueden utilizar el nuevo [reporte Perspectivas pendientes](#) para aprobar varias publicaciones desde Gestión de comunidad.

Cuando un moderador o gestor de la comunidad aprueba la publicación, el autor de la publicación recibe un mensaje de email. Este mensaje de email informa al autor de la aprobación de la publicación y proporciona un vínculo a la publicación en la comunidad. Las notificaciones por email, como notificaciones de @menciones solo se envían una vez aprobada la publicación.

También puede aprobar publicaciones utilizando [API de REST de Chatter](#) y [Chatter en Apex](#).

¿Existen limitaciones?

- Solo puede configurar reglas de moderación para revisar y aprobar publicaciones en grupos y perfiles de usuario. No puede revisar comentarios, archivos o mensajes privados.
- Solo las comunidades utilizando la plantilla Napili ven Revisión pendiente en el encabezado de la publicación. En comunidades que utilizan una plantilla Fichas de Salesforce + Visualforce, las publicaciones en el estado Revisión pendiente aparecen igual que las publicaciones habituales (no aparece Revisión pendiente) y los usuarios con el permiso "Puede aprobar publicación de noticias en tiempo real" no ven la acción Aprobar.

 **Importante:** Los miembros en una comunidad con una plantilla Fichas de Salesforce + Visualforce no pueden ver que su publicación está a la espera de aprobación. Sin embargo, reciben un mensaje de email cuando se aprueba la publicación.

- El componente Noticias en tiempo real compactas no muestra Revisión pendiente en el encabezado de una publicación pendiente de aprobación.
- No puede revisar o aprobar publicaciones en grupos privado o sin registrar, a menos que sea miembro del grupo.
- Una vez aprobada la publicación, no se puede volver a enviar para revisión.
- Una vez enviada una publicación a revisión, el autor no puede comentar en ella. Las opciones Me gusta y compartir no aparecen en la interfaz de usuario. Sin embargo, siguen estando disponibles a través de la API.
- Un miembro de la comunidad puede modificar la publicación mientras está pendiente de revisión o después de su aprobación. Para evitar que el autor modifique la publicación, puede desactivar la modificación de publicación de noticias en tiempo real para algunos usuarios.
- Si un miembro adjunta un archivo a una publicación enviada para su aprobación, se publica el archivo. Aunque la publicación no sea visible en las noticias en tiempo real generales de la comunidad, el archivo es visible. El archivo aparece en la lista de Archivos de grupo y en listas relacionadas.

 **Ejemplo:** Estas son algunas formas en que puede utilizar reglas para revisar contenido generado por miembros.

Comunidad de autoservicio

¿Permite su comunidad a los miembros autoregistrarse? Puede configurar una regla para revisar y aprobar preguntas desde todos sus usuarios autoregistrados. Utilice criterios de miembros que incluyen solo su perfil de usuario invitado y filtros para miembros que se crearon en los últimos siete días.

¿Han atacado los spammers alguna vez su comunidad? Utilice criterios de miembros que incluyen solo su perfil de usuario invitado y filtros para miembros que nunca han contribuido en la comunidad.

Comunidad de socios

¿Desea asegurarse de que sus socios no están debatiendo una reciente adquisición u tras transacciones confidenciales? Puede configurar una regla para revisar publicaciones que incluyen palabras clave como "adquisición" o "fusión".

Comunidad de empleados

¿Requiere su comunidad el cumplimiento de HIPPA? Configure sus reglas para revisar publicaciones de todos sus empleados.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: [Crear reglas de contenido para moderar su comunidad](#)(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: [Revisar y aprobar publicaciones en su comunidad \(Beta\)](#)(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: [Descripción general de la modificación de comentarios y publicaciones de noticias en tiempo real](#)

Proteger su comunidad de Spammers con reglas de límite de frecuencia

Las reglas de frecuencia monitorean y limitan la frecuencia con la que se crea contenido generado por los miembros en su comunidad. Las reglas de frecuencia protegen su comunidad frente a spammers y robots que atacan su comunidad publicando el mismo mensaje varias veces en una fila. Puede crear reglas de frecuencia para notificar sus moderadores acerca de comportamientos sospechosos como spammers o inmovilizar un miembro en el acto.

¿Qué es una regla de frecuencia?

La forma más fácil de explicar es completar los espacios en blanco:

Cuando un miembro crea contenido ___ veces en ___ minutos, deseo notificar los moderadores de la comunidad.

Cuando un miembro crea contenido ___ veces en ___ minutos, deseo inmovilizar el miembro.

Un límite de frecuencia determina la cantidad de contenido puede crear un miembro en su comunidad en un intervalo de tiempo específico. Cada regla de frecuencia especifica a qué tipos de contenido generado por miembros se aplica la regla (como publicaciones y comentarios), el periodo de tiempo (ya sea 3 minutos o 15 minutos) y la cantidad de contenido que desencadena la acción.

Existen dos acciones: notificación e inmovilización. Puede configurar su regla de frecuencia para ambas acciones o solo una. Puede aplicar la regla a publicaciones, comentarios, archivos y mensajes privados.



Sugerencia: Configure [criterios de miembro](#) para una protección aún más especializada frente a spammers. Los criterios de miembros apunta a grupos específicos de miembros basándose en su perfil de usuario, tipo de usuario, fecha de creación de usuario o si han publicado o comentado de forma exitosa en la comunidad antes.

Los moderadores reciben un mensaje de email para ambas acciones porque necesitan saber cuándo se alcanza el límite de frecuencia y cuando se inmoviliza un miembro. Los mensajes de email se envían a usuarios con el permiso "Moderar usuarios de comunidad". Asegúrese de asignar este permiso a sus moderadores. Los mensajes de email se envían incluso si un usuario desactivó emails de Chatter.

¿Cómo configuro las reglas de frecuencia?

Antes de crear su regla de frecuencia, tenga en cuenta estas cosas.

- Las reglas de frecuencia no se aplican a usuarios internos. Puede utilizar criterios de miembros que incluyen usuarios internos, pero las reglas no se aplican a ellos.
- Cuando se inmovilizan miembros, lo hacen en *todas* las comunidades de las que son miembros.
- Asegúrese de configurar criterios de miembro apropiados para utilizar en su regla de frecuencia. Por ejemplo, supongamos que tiene una regla de frecuencia que utiliza criterios de miembros para filtrar para miembros sin contribuciones de comunidad. Después de la primera publicación o primer comentario de un miembro, la regla no se vuelve a aplicar al miembro, por lo que el miembro no alcanza el límite de inmovilización que estableció.

Puede crear y gestionar reglas de frecuencia en Gestión de comunidad en **Moderación > Reglas**.

Edit Rate Rule

Details ! = Required Information

Name

Unique Name

Description

Activate Rule

Rule Conditions

! Rate limiting rules don't apply to internal users.

Select the types of member-generated content and member criteria to use in this rule.

Applies To Post Comment Private messages Files

Member Criteria

Available Criteria		Selected Criteria
<input type="checkbox"/> Customer Users <input type="checkbox"/> Customer Users - Without Con <input type="checkbox"/> Partner Users	Add <input type="button" value="▶"/> <input type="button" value="◀"/> Remove	<input checked="" type="checkbox"/> Chatter Free Users

Rate Limits

Set up this rate rule to freeze a member or notify moderators when members create content too frequently within a specific time frame. If you select multiple types of member-generated content, like posts and private messages, the number you specify below is the combined total of content a member creates.

Content Creation Time Frame

Notify Moderators Moderators are notified when a member creates content 6 times in 3 minutes.

Freeze Members Members are frozen when they create content 10 times in 3 minutes.



Ejemplo: Utilicemos la siguiente regla de frecuencia como un ejemplo.

Aplicar a: Publicaciones y mensajes privados

Criterios de miembros: Usuarios de cliente creados en los últimos 7 días.

Periodo de tiempo de creación de contenido: 3 minutos

Notificar moderadores: 6

Inmovilizar miembros: 10

Con esta regla de frecuencia, esto es lo que sucede cuando un miembro alcanza sus límites.

En el espacio de 3 minutos, un miembro crea...	¿Se notifica al moderador?	¿Se inmoviliza el miembro?
4 publicaciones y 2 mensajes privados	✓	✗
6 publicaciones	✓	✗
6 comentarios	✗	✗
8 publicaciones y 2 mensajes privados	✓	✓
10 publicaciones	✓	✓
10 comentarios	✗	✗

Una regla de frecuencia como ésta protege la comunidad frente a spammers y robots pero también le permite ayudar sus nuevos miembros. Quizás un miembro que no supone una amenaza publicó una pregunta una y otra vez esperando obtener una respuesta con mayor rapidez. Las reglas de frecuencia hacen algo más que proteger, le ayudan a llegar a los miembros en caso de necesidad.

Esta es una configuración de regla solo para mensajes privados.

Aplicar a: Mensajes privados

Criterios de miembros: Usuarios de cliente creados en los últimos 3 días.

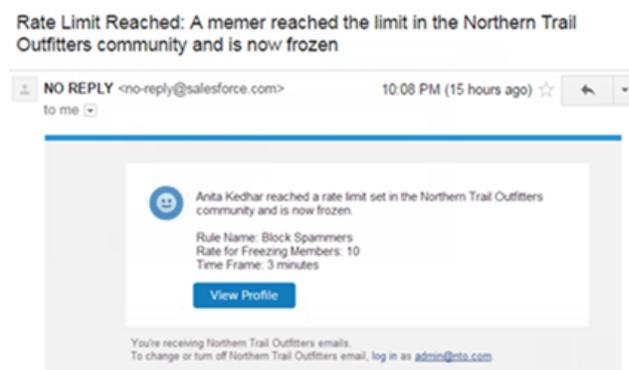
Periodo de tiempo de creación de contenido: 15 minutos

Notificar moderadores: 1

Inmovilizar miembros: 3

Esta regla proteger la comunidad de spammers que atacan a través de mensajes privados. En el pasado, los ataques de mensajes privados eran difíciles de detectar y clasificar porque no eran visibles en la comunidad. Deje de preocuparse: Las reglas de frecuencia solucionan este problema.

Si se alcanza su regla de frecuencia, sus moderadores reciben un mensaje de email.



Un moderador puede anular la inmovilización de miembros desde su perfil o a través de Gestión de comunidad.

 **Sugerencia:** Instale el paquete Gestión de Comunidades de Salesforce desde AppExchange para obtener el nuevo [reporte Perspectivas de miembros inmovilizados](#).

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Crear reglas de límite de frecuencia para moderar su comunidad \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Dirigirse a miembros específicos en sus reglas de moderación con criterios de miembro

Los criterios de miembros apunta a grupos específicos de miembros de la comunidad basándose en su perfil de usuario, tipo de usuario, fecha de creación de usuario o si han publicado o comentado de forma exitosa en la comunidad antes. Puede utilizar criterios de miembro en reglas de contenidos y reglas de frecuencia. Utilice criterios de miembro en sus reglas para precisar casos de uso, como revisión de publicaciones solo de clientes creados en los últimos 7 días.

Antes de crear sus criterios de miembro, piense en lo que desea hacer.

- ¿Desea proteger su comunidad de robots y spammers? La mayoría de spammers atacan justo después de unirse. Configure criterios de miembro basándose en la fecha de creación de un usuario.
- ¿Desea revisar las primeras publicaciones de miembros? Configure criterios de miembro que identifiquen usuarios sin contribuciones a la comunidad
- ¿Desea moderar la actividad de sus usuarios internos en su comunidad? Configure criterios de miembro para incluir únicamente sus usuarios internos.
- ¿Desea ser notificado cuando un socio contribuye por primera vez? Configure criterios de miembro para incluir solo sus usuarios de socio que no tienen contribuciones a la comunidad.

Puede crear y gestionar criterios de miembro en Gestión de comunidad en **Moderación > Criterios de miembro**.

Edit Member Criteria

Details ! = Required Information

Name

Unique Name

Description

Include Members Based On

Select any combination of user types and user profiles. Members are included when they belong to any of your selections in this section.

User Types Internal Customer Partner

OR

User Profiles Search: for:

Available Profiles		Selected Profiles
<ul style="list-style-type: none"> Chatter Free User Chatter Moderator User Contract Manager High Volume Customer Portal User Marketing User Partner Community Login User Partner Community User Read Only Solution Manager Standard User System Administrator 	<input type="button" value="Add"/> <input type="button" value="Remove"/>	<ul style="list-style-type: none"> Customer Community Plus Login User Customer Community Plus User Customer Community User

Filter Members Based On

Filter your members by their creation date or whether they've posted or commented in the community. If you selected user types or user profiles, members must also meet the conditions you select in this section.

Filter By None User creation date Members without community contributions

Days since user was created

Ejemplo: Echemos un vistazo a las siguientes condiciones.

Tipos de usuario: Socio

Perfiles de usuario: Usuario de inicio de sesión de Customer Community Plus, Usuario de Customer Community Plus, Customer Community User

Filtrar por: La fecha de creación del usuario está establecida en 7 días desde la creación del usuario.

Este criterio de miembro se aplica a:

- Usuarios de socio creados en los últimos 7 días

- Usuarios de inicio de sesión de Customer Community Plus creados en los últimos 7 días
- Usuarios de Customer Community Plus creados en los últimos 7 días
- Usuarios de Customer Community creados en los últimos 7 días

Puede utilizar este criterio de miembro en una regla para:

- Revisar y aprobar sus publicaciones
- Recibir notificaciones de sus contribuciones
- Marcar todas sus contribuciones

Cuando seleccione tipos de usuario o perfiles de usuario y también selecciona condiciones de filtro, los miembros solo están incluidos si pertenecen a uno de los tipos de usuario o perfiles seleccionados y la condición del filtro.

Puede crear criterios que incluyen solo tipos de usuario y perfiles de usuario o solo filtros. O si lo desea todo, su criterio puede incluir tipos de usuario, perfiles de usuario y filtros.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Crear criterios de miembros para moderar su comunidad](#)(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Gestionar miembros problemáticos con la inmovilización

Los moderadores de la comunidad puede inmovilizar miembros problemáticos de la comunidad. La inmovilización de miembros evita que estos inicien sesión en cualquier comunidad o incluso en Salesforce, frustrando así sus planes nefastos.

Quién puede inmovilizar miembros depende de un par de cosas. Los usuarios con el permiso "Moderar usuarios de la comunidad" o "Gestionar usuarios" pueden inmovilizar miembros externos en su página de perfil o en Gestión de comunidad. Los usuarios con el permiso "Gestionar usuarios" pueden inmovilizar usuarios internos en Gestión de comunidad.

Para inmovilizar un miembro desde su página de perfil, un moderador solo hace clic en el botón **Inmovilizar**. Aunque el perfil de un miembro inmovilizada sigue siendo visible, esa persona no puede iniciar sesión y mucho menos publicar. Para anular la inmovilización de un miembro, vuelva a su perfil y haga clic en el botón **Anular inmovilización**.

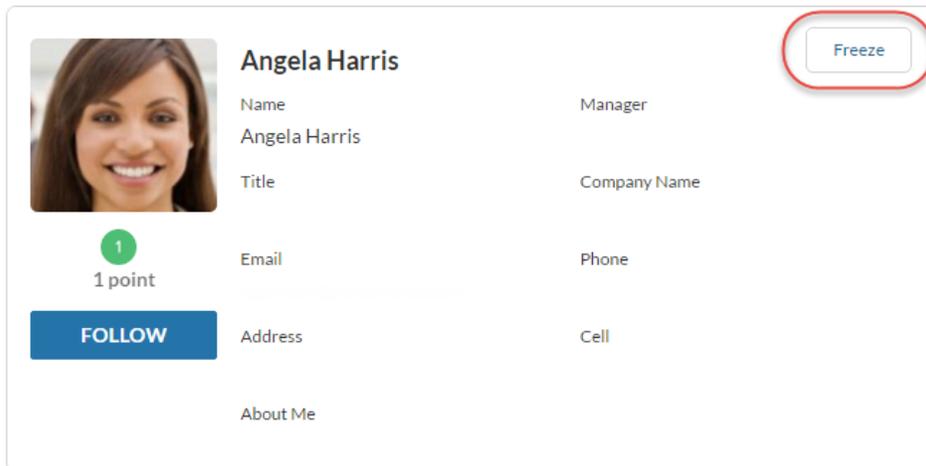


Nota: En plantillas Napili Aura, la acción de inmovilizar solo está disponible en versiones 35 y posterior. El botón inmovilizar aparece en perfiles de usuario externos.

Para inmovilizar un miembro en Gestión de comunidad, utilice el [nuevo reporte Perspectivas de miembros](#).



Ejemplo: El botón **Inmovilizar** en la página de perfil de un miembro.



Buscar todo acerca de la moderación de comunidades en una sola ubicación

Hemos facilitado la vida a sus gestores de comunidad colocando la configuración de moderación y la gestión de tareas en la misma ubicación. Hemos movido los reportes Perspectivas de moderación de la sección Perspectivas a la sección Moderación en Gestión de comunidad.

También hemos eliminado las páginas Archivos marcados y Publicaciones marcadas de la sección Moderación. Estas páginas mostraban una lista de archivos y publicaciones marcados a usuarios con permisos especiales. En su lugar, utiliza los reportes Perspectivas de moderación para gestionar publicaciones y archivos marcados. Los reportes Perspectivas son más potentes que las páginas anteriores y a los gestores de su comunidad les encantará el aumento de su eficiencia.

Cuando desee *proteger* y *moderar* su comunidad, diríjase a la sección Moderación en Gestión de comunidad para llevar a cabo las siguientes tareas.

- Configura criterios de moderación como listas de palabras clave y criterios de miembros
- Configurar reglas de moderación para bloquear, marcar, sustituir y revisar contenido generado por miembros
- Monitorear contenido marcado generado por miembros
- Revisar y aprobar publicaciones pendientes de miembros
- Anular inmovilización de miembros
- Revisar todos los eventos de moderación que se produjeron en la comunidad

 **Sugerencia:** Puede obtener reportes preconfigurados de Perspectivas en el paquete Gestión de comunidades de Salesforce disponible en AppExchange poco después del lanzamiento de Summer '16. Este paquete proporciona Perspectivas preconfiguradas que se asignan a las páginas Marcado, Pendiente, Miembros y Seguimiento de auditoría en la sección Moderación. Solo verá estas páginas después de instalar el paquete.

Hemos realizado los siguientes cambios en navegación.

Navegación actualizada Descripción

Moderación

- | | |
|------------------|---|
| Marcado | Nuevos reportes de Perspectivas sustituyen las páginas publicaciones marcadas y Archivos marcados. Utilice esta página para ver marcas en publicaciones, comentarios, archivos y mensajes privados. |
| Pendiente | Nuevo reporte Perspectivas. Utilice esta página para revisar y aprobar publicaciones. |

Navegación actualizada Descripción

Miembros	Nuevo reporte Perspectivas. Utilice esta página para gestionar sus miembros inmovilizados.
Seguimiento de auditoría	Nuevo reporte Perspectivas. Utilice esta página para ver toda la actividad de moderación en la comunidad.
Criterios de contenido	Actualizados. Criterios convocados en la última versión. Utilice esta página para configurar listas de palabra clave para utilizar en reglas de moderación.
Criterios de miembros	Nueva página de configuración para crear criterios de miembros para utilizar en reglas de moderación.
Reglas	Sin cambios. Utilice esta página para configurar reglas de contenido y reglas de frecuencia.

Para obtener nuevos reportes de Perspectivas, instale el paquete Gestión de comunidades de Salesforce disponible en AppExchange poco después del lanzamiento de Summer '16.

 **Nota:** Si instaló anteriormente el paquete Gestión de comunidades de Salesforce, sus reportes asignados Perspectivas aparecen en las ubicaciones actualizadas. Sin embargo, debe eliminar manualmente la etiqueta Moderación y la asignación de carpeta asociada en la página **Implicación > Configuración**.

Moderar mensajes privados en su comunidad

Cuando sus miembros señalan un mensaje inapropiado, sus moderadores pueden utilizar Gestión de comunidad para revisar el mensaje, incluso pueden ver sus contenidos. Los moderadores pueden luego utilizar un reporte Perspectivas para retirar la marca o eliminar el mensaje.

Para ver mensajes privados marcados, los moderadores y gestores necesitan el permiso "Moderar mensajes de Chatter en comunidades". Los moderadores ven los contenidos de mensajes privados solo en comunidades de las que son miembros.

Anteriormente, para moderar mensajes privados marcados, tenía que utilizar la API y asignar a sus usuarios el permiso "Gestionar mensajes de Chatter". Este permiso daba a los usuarios el acceso a *todos* los mensajes privados en su organización interna de Salesforce. ¡Vaya! Entonces, si antes asignaba a sus moderadores el permiso "Gestionar mensajes de Chatter", sustitúyalo por el permiso "Moderar mensajes de Chatter en comunidades".

 **Sugerencia:** ¿Desea un reporte preconfigurado Perspectivas para moderar sus mensajes privados? Instale el paquete Gestión de comunidades de Salesforce disponible en AppExchange poco después del lanzamiento de Summer '16.

Cuando combina el permiso "Moderar mensajes de Chatter en comunidades" con un reporte Perspectivas en el que se pueden llevar a cabo acciones y un reporte Perspectivas predefinido, es posible que se sienta obligado a expresar que es fan nuestro. (Hágalo.)

El paquete proporciona un reporte Perspectivas de mensajes marcados predefinido que puede utilizar en Gestión de comunidad para:

- Ver los contenidos de mensajes privados marcados solo en comunidades de las que es miembro
- Anular marcado de mensajes
- Eliminar mensajes

Flagged

Flagged Messages ▾

All Time ▾ From To

Unflag Message Delete Message ▾

Filtered by Networks: Created Date

Sender	Message Body	Flagged By	Message ID
John	Spam attack!	Angela	007R00000000AEcX
John	I can sell you spam for 99 cents!	Angela	007R0000000034c3

Perspectivas de comunidad

Ahora se pueden realizar acciones en Perspectivas. Los gestores de comunidad pueden actuar en la actividad de su comunidad directamente desde la página de reporte. También cambiamos el nombre de la sección Perspectivas y hemos reorganizado algunos reportes. Para rematar, el paquete Gestión de Comunidades de Salesforce incluye nuevas Perspectivas para la creación de reportes acerca de publicaciones pendientes de revisión y miembros inmovilizados.

EN ESTA SECCIÓN:

[Perspectivas sobre las que se pueden realizar acciones: El sueño de su gestor de comunidad se hace realidad](#)

Primero, le ofrecimos reportes Perspectivas. Ayudaron sus gestores de comunidad a monitorear actividades recientes y localizar la fuente de actividad para realizar más acciones. Ahora, hemos acabado lo que empezamos. ¡Tres hurras por Perspectivas sobre las que se pueden realizar acciones! Perspectivas le permiten ahora realizar acciones en la actividad de su comunidad directamente desde el reporte. ¿Por qué es tan maravillosa esta mejora? Porque la gratificación instantánea sienta genial.

[La sección Perspectivas de gestión de comunidad se denomina ahora Implicación](#)

Queremos facilitar a los gestores de su comunidad la tarea de hacer su trabajo, por lo que hemos reorganizado algunos reportes de Perspectivas para alinear con sus objetivos basados en tareas.

[Gestionar publicaciones pendientes y miembros inmovilizados con Perspectivas preconfiguradas](#)

El paquete Gestión de comunidades de Salesforce disponible en AppExchange proporciona aún más reportes Perspectivas acerca de la moderación. Obtiene un reporte para gestionar publicaciones pendientes de revisión y otro para gestionar miembros inmovilizados.

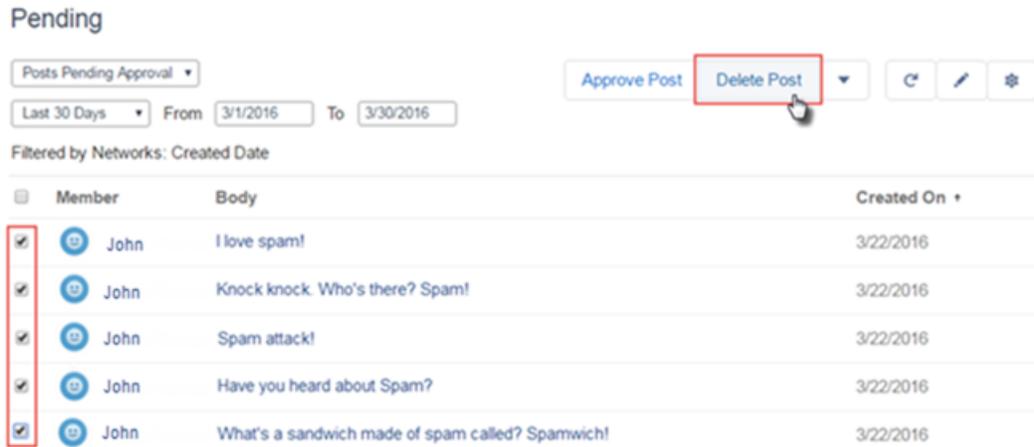
[Consulte los contenidos de publicaciones, comentarios y mensajes privados directamente en reportes Perspectivas](#)

Queremos ahorrarle tiempo. Por lo que ahora mostramos los contenidos de publicaciones, comentarios y mensajes privados directamente en reportes Perspectivas. La visualización de los contenidos de estos elementos marcados significa que puede identificar rápidamente si el contenido es inapropiado y actuar de inmediato.

Perspectivas sobre las que se pueden realizar acciones: El sueño de su gestor de comunidad se hace realidad

Primero, le ofrecimos reportes Perspectivas. Ayudaron sus gestores de comunidad a monitorear actividades recientes y localizar la fuente de actividad para realizar más acciones. Ahora, hemos acabado lo que empezamos. ¡Tres hurras por Perspectivas sobre las que se pueden realizar acciones! Perspectivas le permiten ahora realizar acciones en la actividad de su comunidad directamente desde el reporte. ¿Por qué es tan maravillosa esta mejora? Porque la gratificación instantánea sienta genial.

¿Desea eliminar la publicación desagradable de ese spammer? Seleccione la publicación ofensiva, haga clic en **Eliminar publicación** y listo. Pero espere... ¿dijo que el spammer dejó 20 publicaciones desagradables? Selecciónelas todas y haga clic en **Eliminar publicación**. Puede seleccionar hasta 100 filas de una vez.



Hemos creado las siguientes acciones estándar que puede utilizar con sus reportes Perspectivas:

- Aprobar publicación
- Marcar publicación, Marcar comentario y Marcar archivo
- Anular marcado de publicación, Anular marcado de comentario, Anular marcado de archivo y Anular marcado de mensaje privado.
- Eliminar publicación, Eliminar comentario, Eliminar archivo y Eliminar mensaje privado.
- Inmovilizar miembro y Anular inmovilización de miembro

Estas acciones están disponibles en todas las organizaciones con Comunidades, no tiene que instalar un paquete para obtenerlas. Todo lo que necesita es un reporte con el que utilizarlas. Pero no se preocupe, lo hemos tenido en cuenta también.

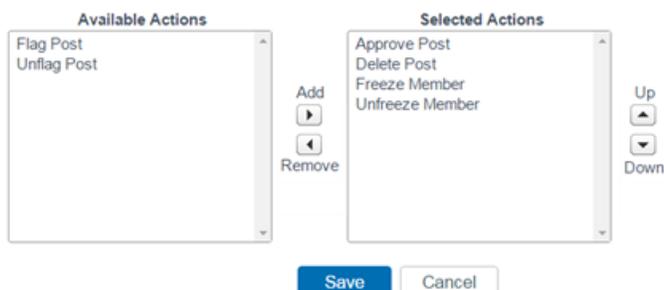
Sugerencia: Instale el paquete Gestión de comunidades de Salesforce disponible en AppExchange poco después del lanzamiento de Summer '16. Este paquete proporciona reportes Perspectivas preconfigurados que funcionan con nuestras acciones preestablecidas.

Si ha instalado previamente el paquete Gestión de comunidades de Salesforce , verá acciones para el reporte.

Cada reporte Perspectivas tiene diferentes acciones. Desde el reporte Perspectivas, haga clic en  para modificar las acciones asignadas al reporte. Puede modificar estas acciones en cualquier momento, pero recuerde que un reporte Perspectivas debe tener al menos una acción.

Edit Insights Actions

Select the actions you want to use with your Insights report. Keep in mind that each Insights report can have different actions.



Las acciones que aparecen en el reporte Perspectivas se muestran basándose en los datos devueltos en el reporte. Por ejemplo, si el reporte devuelve datos acerca de un usuario, aparecen las acciones Inmovilizar miembro y Anular inmovilización de miembro. Si el

reporte deja de devolver datos, no se eliminan las acciones. Sin embargo, cuando va a la página Modificar acciones de Perspectivas, le hacemos saber qué acciones ya no son apropiadas. Las acciones que aparecen en la página Modificar acciones de Perspectivas están todas disponibles y son acciones apropiadas para su reporte. Esta misma lógica se utiliza para mostrar acciones personalizadas.

Entonces, ¿Cómo hacemos esta magia realidad? Las páginas de Visualforce impulsan acciones de Perspectivas. Echemos un vistazo a la acción Inmovilizar miembro como ejemplo. Esta acción aparece cuando el reporte devuelve datos acerca de un usuario. En segundo plano, una página de Visualforce para esta acción vincula al objeto de usuario utilizando un controlador estándar. Cuando su reporte devuelve datos acerca de un usuario todas las páginas de Visualforce relacionadas con el objeto del usuario aparecen en la lista de acciones disponibles de Perspectivas.

Para crear su propia acción personalizada, utilice una página de Visualforce. Por ejemplo, puede crear una acción personalizada para eliminar toda la actividad de un miembro. Si un spammer ataca su comunidad, utilice esta acción personalizada para eliminar todos los comentarios y las publicaciones del spammer con un solo clic. ¡Estamos hablando de poder!

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Crear acciones personalizadas para Perspectivas de gestión de comunidad \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Páginas de Visualforce como acciones personalizadas globales](#)

[Guía del desarrollador de Visualforce: Controladores estándar](#)

[Guía del desarrollador de Visualforce: Controladores de lista estándar](#)

La sección Perspectivas de gestión de comunidad se denomina ahora Implicación

Queremos facilitar a los gestores de su comunidad la tarea de hacer su trabajo, por lo que hemos reorganizado algunos reportes de Perspectivas para alinear con sus objetivos basados en tareas.

Cuando desee *implicar* y *animar* al crecimiento en su comunidad, diríjase a la sección Mejoras en Gestión de comunidad para llevar a cabo las siguientes tareas:

- Dar la bienvenida a nuevos miembros
- Ayudar los miembros a buscar el contenido correcto y obtener respuestas a sus preguntas
- Conectar miembros con otros miembros y grupos
- Identificar necesidades de saneamiento, como la combinación de temas
- Identificar, crecer y conservar los MVP en la comunidad

 **Sugerencia:** Puede obtener reportes preconfigurados de Perspectivas en el paquete Gestión de comunidades de Salesforce disponible en AppExchange poco después del lanzamiento de Summer '16. Este paquete proporciona Perspectivas que se asignan a las páginas en la sección Implicación.

Los reportes de Perspectivas relacionados con la moderación están ahora en la sección Moderación. Estos reportes no se alinean con la implicación de una comunidad, por lo que los hemos movido. Cuando los gestores de su comunidad desean proteger y moderar la comunidad, pueden encontrar lo que necesitan en la sección [Moderación](#) en Gestión de comunidad.

Hemos realizado los siguientes cambios en navegación.

Navegación actualizada Descripción

Participación

Adopción	Sin cambios.
Actividad	Actualizada. Implicación convocada en la última versión.

Navegación actualizada Descripción

Grupos	Actualización menor. Grupo convocado en la última versión.
Temas	Sin cambios.
Archivos	Actualizados. Contenido convocado en la última versión.
Autoservicio	Sin cambios.
Personalizado	Actualizados. Moderación convocada en la última versión. Hemos movido el reporte Perspectivas relacionado con la moderación a la sección Moderación. Ahora puede utilizar esta página para lo que desee.
Personalizado 1	Sin cambios.
Personalizado 2	Sin cambios.
Personalizado 3	Sin cambios.

 **Nota:** Si instaló anteriormente el paquete Gestión de comunidades de Salesforce, sus reportes asignados Perspectivas aparecen en las ubicaciones actualizadas. Sin embargo, no podemos actualizar las etiquetas de la página Perspectivas para coincidir con nuestros cambios. Le recomendamos actualizar sus etiquetas de página Perspectivas en la sección Implicación para coincidir con los cambios anotados en la tabla.

Gestionar publicaciones pendientes y miembros inmovilizados con Perspectivas preconfiguradas

El paquete Gestión de comunidades de Salesforce disponible en AppExchange proporciona aún más reportes Perspectivas acerca de la moderación. Obtiene un reporte para gestionar publicaciones pendientes de revisión y otro para gestionar miembros inmovilizados.

 **Sugerencia:** La versión Summer '16 del paquete Gestión de comunidades de Salesforce estará disponible en AppExchange poco después del lanzamiento.

Si su comunidad aprovecha las reglas de moderación para revisar publicaciones, utilice el reporte Perspectivas pendientes para revisar y aprobar publicaciones directamente desde la página del reporte.

Pending

Posts Pending Approval

Last 30 Days From 3/1/2016 To 3/30/2016

Filtered by Networks: Created Date

Member	Body	Created On
John	I love spam!	3/22/2016
John	Knock knock. Who's there? Spam!	3/22/2016
John	Spam attack!	3/22/2016
John	Have you heard about Spam?	3/22/2016
John	What's a sandwich made of spam called? Spamwich!	3/22/2016

Si su comunidad aprovecha las reglas de limitación de frecuencia que inmovilizan a miembros cuando crean contenido con demasiada frecuencia, utilice el reporte Perspectivas de miembros para monitorear miembros e inmovilizarlos si no son spammers.

Members

Frozen Members ▾

Last 30 Days ▾ From 3/1/2016 To 3/30/2016

Unfreeze Member

Filtered by Networks: Created Date

User Type	Member	Last Login
Standard	Anita Kedhar	3/20/2016 11:43 PM
Standard	John	3/29/2016 11:42 PM
Standard	Angela	3/29/2016 2:05 AM

Nota: En esta versión, hemos vuelto a organizar y asignar nombres de algunos de los reportes Perspectivas para alinear con los objetivos basados en tareas de sus gestores de comunidad. Si instaló el paquete anteriormente, sus reportes Perspectivas asignados aparecen en las ubicaciones actualizadas. Sin embargo, no podemos actualizar las etiquetas de la página Perspectivas existentes para coincidir con nuestras nuevas etiquetas de página. Consulte la nueva navegación y las etiquetas en las secciones [Implicación](#) y [Moderación](#). Actualice las etiquetas de su página para coincidir.

Consulte los contenidos de publicaciones, comentarios y mensajes privados directamente en reportes Perspectivas

Queremos ahorrarle tiempo. Por lo que ahora mostramos los contenidos de publicaciones, comentarios y mensajes privados directamente en reportes Perspectivas La visualización de los contenidos de estos elementos marcados significa que puede identificar rápidamente si el contenido es inapropiado y actuar de inmediato.

Flagged

Flagged Messages ▾

All Time ▾ From To

Unflag Message Delete Message

Filtered by Networks: Created Date

Sender	Message Body	Flagged By	Message ID
John	Spam attack!	Angela	007R00000000AECX
John	I can sell you spam for 99 cents!	Angela	007R00000000034c3

Sugerencia: Instale el paquete Gestión de comunidades de Salesforce disponible en AppExchange poco después del lanzamiento de Summer '16. Si instaló el paquete anteriormente, solo los reportes que incluyen los campos Contenido y Cuerpo muestran los contenidos. Puede agregar estos campos a sus reportes existentes.

Para ver el contenido de los mensajes privados, los usuarios necesitan el permiso "Moderar mensajes de Chatter de comunidades".

Con [Perspectivas sobre las que se pueden realizar acciones](#), le estamos ahorrando aún más tiempo. Ahora que puede utilizar el contenido marcado directamente en el reporte, puede realizar acciones directas desde el reporte. Por ejemplo, puede eliminar varias publicaciones de spammers a la vez directamente en el reporte Perspectivas.

Creación de reportes y tableros de la comunidad

Creación de reportes más sencilla en general; esto es lo que le estamos ofreciendo con esta versión. En comunidades utilizando Fichas de Salesforce + Visualforce, sus grupos tienen ahora su propio tablero integrado denominado Implicación de grupos. Todos los tableros en Gestión de comunidad se actualizan automáticamente y puede modificarlos con más facilidad. También puede adaptar reportes para su comunidad.

EN ESTA SECCIÓN:

[Los tableros de Gestión de comunidad se actualizan ahora automáticamente](#)

Todos los tableros en Gestión de comunidad se actualizan ahora cada 24 horas. No más actualizaciones manuales. Si accede al tablero después de una actualización reciente, el tablero muestra los datos almacenados en la memoria caché de forma global desde la última actualización. Si el tablero no se ha actualizado durante 24 horas, se actualizará automáticamente cuando acceda a él en Gestión de comunidad.

[Modificar sus tableros de Gestión de comunidad con mayor facilidad](#)

Ahora puede hacer clic en Modificar directamente en una página de tablero en Gestión de comunidad para personalizar un tablero. Hacer clic en Modificar le lleva a su organización de Salesforce. Menos clics significa gestores de comunidad contentos. Anteriormente, tenía que ir a la página **Configuración > de Tableros** para acceder al vínculo Modificar.

[Nuevos tipos de reportes personalizados para la moderación de comunidad](#)

Ahora puede crear reportes que realizan un seguimiento de las publicaciones pendientes de revisión e inmovilizan miembros en su comunidad. También puede crear tipos de reporte personalizados para ver los contenidos de publicaciones marcadas, comentarios, mensajes privados y los nombres de archivos marcados.

[Controlar el uso compartido de Wave Analytics para comunidades](#)

Compartir Wave Analytics con su comunidad es mucho más sencillo con una nueva opción en el cuadro de diálogo de uso compartido de Wave. Ahora tiene más control sobre qué aplicaciones de Wave se comparten y puede ver fácilmente el estado de uso compartido de una aplicación.

[Información de implicación de grupos en un bonito paquete](#)

Consulte la implicación y actividad de su grupo en un tablero limpio y claro. Los gestores de grupo pueden ver actividad como Me gusta, preguntas, respuestas y total de publicaciones en un solo lugar.

Los tableros de Gestión de comunidad se actualizan ahora automáticamente

Todos los tableros en Gestión de comunidad se actualizan ahora cada 24 horas. No más actualizaciones manuales. Si accede al tablero después de una actualización reciente, el tablero muestra los datos almacenados en la memoria caché de forma global desde la última actualización. Si el tablero no se ha actualizado durante 24 horas, se actualizará automáticamente cuando acceda a él en Gestión de comunidad.

Modificar sus tableros de Gestión de comunidad con mayor facilidad

Ahora puede hacer clic en Modificar directamente en una página de tablero en Gestión de comunidad para personalizar un tablero. Hacer clic en Modificar le lleva a su organización de Salesforce. Menos clics significa gestores de comunidad contentos. Anteriormente, tenía que ir a la página **Configuración > de Tableros** para acceder al vínculo Modificar.

Nuevos tipos de reportes personalizados para la moderación de comunidad

Ahora puede crear reportes que realizan un seguimiento de las publicaciones pendientes de revisión e inmovilizan miembros en su comunidad. También puede crear tipos de reporte personalizados para ver los contenidos de publicaciones marcadas, comentarios, mensajes privados y los nombres de archivos marcados.

Cree un tipo de reporte personalizado utilizando los siguientes objetos y luego cree su reporte.

- Reporte acerca de miembros inmovilizados:
Redes > Miembros de red > Inicio de sesión de usuario
- Reporte acerca de publicaciones pendientes de revisión:
Redes > Entidades de noticias en tiempo real no publicadas > Publicaciones de noticias en tiempo real
- Reporte acerca de elementos de noticias en tiempo real modificadas por sus miembros:
Redes > Revisiones de noticias en tiempo real
- Visualizar el contenido marcado en reportes, como el cuerpo de una publicación marcada:
Redes > Moderaciones de redes > Documentos de contenido
Redes > Moderaciones de redes > Publicaciones de noticias en tiempo real
Redes > Moderaciones de redes > Comentarios de noticias en tiempo real
Redes > Moderaciones de redes > Mensajes privados

 **Sugerencia:** Puede obtener reportes y tableros preconfigurados de Perspectivas en el paquete Gestión de comunidades de Salesforce disponible en AppExchange poco después del lanzamiento de Summer '16.

Controlar el uso compartido de Wave Analytics para comunidades

Compartir Wave Analytics con su comunidad es mucho más sencillo con una nueva opción en el cuadro de diálogo de uso compartido de Wave. Ahora tiene más control sobre qué aplicaciones de Wave se comparten y puede ver fácilmente el estado de uso compartido de una aplicación.

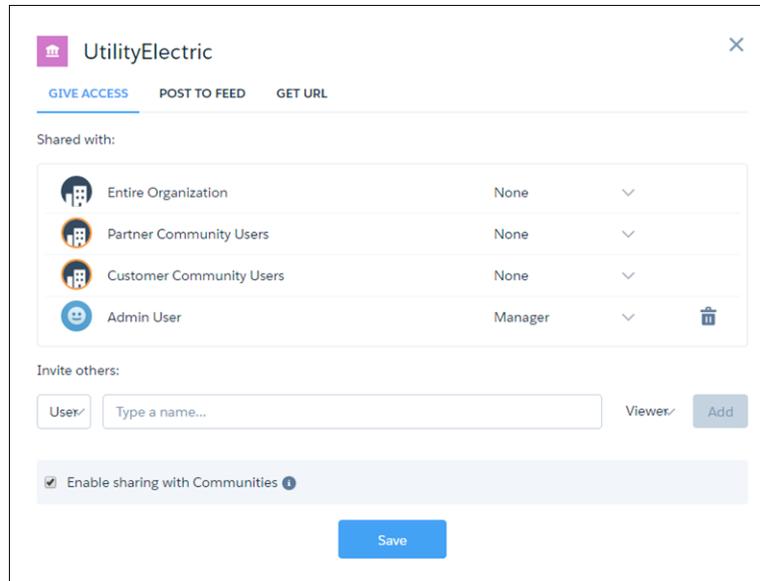
 **Nota:** Solo los usuarios con una licencia de Customer Community Plus o Partner Community pueden utilizar esta función. Esta función es compatible en comunidades pero no en portales.

Después de configurar Wave para Comunidades (consulte [Activar Wave Analytics en su comunidad](#)), existe un paso más para compartir. Desde su aplicación de Wave, seleccione **Compartir**. El nuevo cuadro de diálogo de uso compartido incluye la opción para **Activar Colaboración con comunidades**. Si esta opción no está seleccionada, la aplicación y sus tableros no serán accesibles a grupos y usuarios de la comunidad.

EDICIONES

Wave Analytics está disponible en: **Developer Edition**

Wave Analytics está disponible por un costo adicional en: **Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**



Después de seleccionar **Activar uso compartido con comunidades**, puede cambiar el acceso para usuarios de cliente y socio de la comunidad a **Visor**. No solo tiene un control más detallado del uso compartido, sino que también puede ver de un vistazo si sus aplicaciones están compartidas con comunidades.

CONSULTE TAMBIÉN

[Compartir Wave con Comunidades de forma más sencilla y segura](#)

Información de implicación de grupos en un bonito paquete

Consulte la implicación y actividad de su grupo en un tablero limpio y claro. Los gestores de grupo pueden ver actividad como Me gusta, preguntas, respuestas y total de publicaciones en un solo lugar.

Para obtener más detalles, consulte [La información de actividad del grupo está a un solo clic](#)

Otros cambios ne Comunidades

Otros cambios importantes en Comunidades incluyen mejoras de seguridad, la opción de delegar tareas de administración en miembros de la comunidad y navegación más sencilla entre Generador de comunidad y la Consola del desarrollador.

EN ESTA SECCIÓN:

[Respuestas de Chatter: Cambio de disponibilidad en Summer '16](#)

A partir de Summer '16, Respuestas de Chatter no está disponible para nuevas organizaciones.

[Las comunidades admiten ahora idiomas de usuario final](#)

Comunidades de Salesforce admite ahora idiomas de usuario final para comunidades con un alcance global. Agregue los idiomas que desea mostrar en Site.com Studio, bajo Configuración del sitio. Los miembros invitados pueden elegir sus idiomas con el Selector de idiomas cuando utilice el componente en su comunidad.

[Permitir a los usuarios internos iniciar sesión utilizando la página de inicio de sesión de la comunidad](#)

Si tiene una comunidad de empleados, la activación de esta función es una buena idea porque ahora, sus usuarios internos pueden utilizar sus credenciales internas en la página de inicio de sesión de la comunidad. Cuando ingresan sus credenciales, aterrizan en la comunidad. Y si navegan a la organización interna desde la comunidad, no tienen que volver a iniciar sesión.

[Delegar tareas de administrador en un miembro de la comunidad](#)

Ahora puede delegar algunas tareas administrativas en miembros de confianza de la comunidad que forman parte de una comunidad basada en Napili. Obtenga ayuda de administradores delegados para tareas como la creación y modificación de usuarios externos, desactivación de usuarios externos existentes y restablecimiento de contraseñas. Estas tareas estaban anteriormente disponibles solo para usuarios externos de comunidades de Fichas de Salesforce + Visualforce.

[La navegación entre el Generador de comunidad, la Consola del desarrollador y su Comunidad se volvió más sencilla](#)

¿Odia cuando está trabajando en su Generador de comunidad y tiene que navegar de vuelta a Salesforce para acceder a la Consola de desarrollador? ¡Nosotros también! Por lo que hemos facilitado el acceso a la Consola del desarrollador agregando un vínculo al menú de perfil. Y los usuarios que tienen acceso al Generador de comunidad pueden ahora obtenerlo desde su menú de perfil en cualquier comunidad.

[Navegación más sencilla desde vínculos para miembros de la comunidad](#)

Los miembros que utilizan una comunidad basada en el Generador de comunidad tienen ahora una experiencia de interfaz de usuario más sencilla, incluso cuando intentan acceder a una página no compatible con plantillas.

[Comunidades ofrece una mejor verificación de identidad](#)

Las funciones de seguridad mejoradas le proporcionan un mejor control sobre la verificación de identidad y la autenticación de dos factores en su comunidad.

[Crear su suscripción de grupo en un instante](#)

Agregar miembros a su grupo uno por uno (por uno) es cosa del pasado. Ahora, los propietarios de grupos y gestores pueden utilizar un atractivo cuadro de diálogo para agregar varios miembros a grupos de forma rápida y sencilla. El cuadro de diálogo presenta una lista de usuarios recién utilizados para mayor comodidad, pero la búsqueda puede encontrar cualquier miembro en la organización.

[Grupos de difusión ahora en plantillas de comunidad](#)

Ha pedido y hemos escuchado. Por demanda popular, los grupos de difusión están ahora disponibles en plantillas de comunidad. Los grupos de difusión permiten a los propietarios y gestores publicar, pero restringen a los miembros del grupo comentar en publicaciones existentes.

[Agregar fichas de perfil en Plantillas](#)

Ponga sus perfiles de usuario en paralelo con los que están en Salesforce Classic agregando las mismas fichas.

Respuestas de Chatter: Cambio de disponibilidad en Summer '16

A partir de Summer '16, Respuestas de Chatter no está disponible para nuevas organizaciones.

Las organizaciones creadas antes de Summer '16 siguen teniendo acceso a Respuestas de Chatter. Como alternativa, le animamos a utilizar Preguntas de Chatter, una función de P&R integrada a la perfección en Chatter. Con Preguntas de Chatter, puede formular preguntas para crear debates tipo foros y buscar respuestas sin necesidad de salir de Chatter. También puede crear casos desde preguntas en Chatter, incorporar Preguntas de Chatter en comunidades de autoservicio y buscar ayuda sobre la marcha con la aplicación móvil Salesforce1.

Si está interesado en cambiar de Respuestas de Chatter a Preguntas de Chatter, póngase en contacto con su representante de Salesforce. Para obtener más información acerca de Preguntas de Chatter, consulte [Preguntas de Chatter](#).

Las comunidades admiten ahora idiomas de usuario final

Comunidades de Salesforce admite ahora idiomas de usuario final para comunidades con un alcance global. Agregue los idiomas que desea mostrar en Site.com Studio, bajo Configuración del sitio. Los miembros invitados pueden elegir sus idiomas con el Selector de idiomas cuando utilice el componente en su comunidad.

Los idiomas de usuario final también funcionan con campos compatibles con la asistencia de múltiples idiomas.

 **Nota:** Comunidades de Salesforce no admite los idiomas de derecha a izquierda.

 **Ejemplo:** El selector de idiomas mostrando varios idiomas.



CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: ¿Qué idiomas admite Salesforce?](#)

Permitir a los usuarios internos iniciar sesión utilizando la página de inicio de sesión de la comunidad

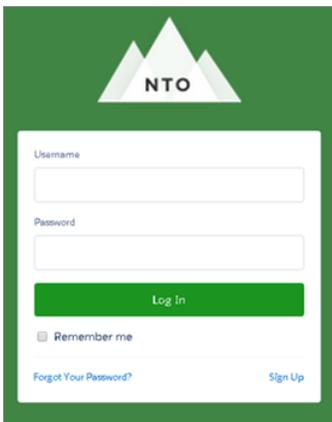
Si tiene una comunidad de empleados, la activación de esta función es una buena idea porque ahora, sus usuarios internos pueden utilizar sus credenciales internas en la página de inicio de sesión de la comunidad. Cuando ingresan sus credenciales, aterrizan en la comunidad. Y si navegan a la organización interna desde la comunidad, no tienen que volver a iniciar sesión.

Anteriormente, los usuarios internos tenían que iniciar sesión utilizando sus credenciales internas y acceder a la comunidad a través del encabezado global o el vínculo en la página Todas las comunidades en Configuración.

Para activar esta función, seleccione la opción **Permitir a los usuarios internos iniciar sesión directamente en la comunidad** en la página Inicio de sesión y registro en Gestión de comunidad.

El vínculo **¿Es usted un empleado? El vínculo Iniciar sesión** no aparece en la página de inicio de sesión de la comunidad cuando se activa la opción **Permitir a los usuarios internos iniciar sesión directamente en la comunidad**.

 **Nota:** El vínculo **Contraseña olvidada** en la página de inicio de sesión de la comunidad no funciona para sus usuarios internos. Si necesitan una nueva contraseña, pueden utilizar el vínculo **Contraseña olvidada** en la página de inicio de sesión para su organización interna o hacer contacto con el administrador.



Delegar tareas de administrador en un miembro de la comunidad

Ahora puede delegar algunas tareas administrativas en miembros de confianza de la comunidad que forman parte de una comunidad basada en Napili. Obtenga ayuda de administradores delegados para tareas como la creación y modificación de usuarios externos, desactivación de usuarios externos existentes y restablecimiento de contraseñas. Estas tareas estaban anteriormente disponibles solo para usuarios externos de comunidades de Fichas de Salesforce + Visualforce.

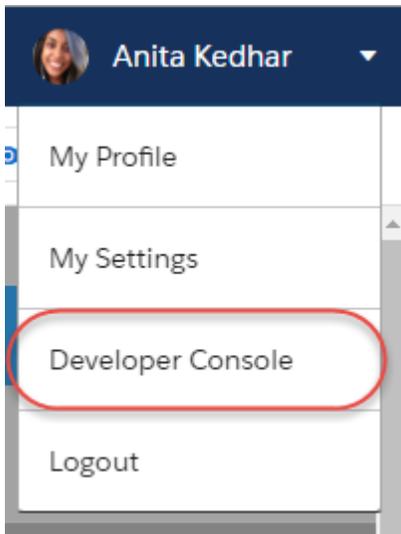
CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Delegar la administración de usuario externo](#)

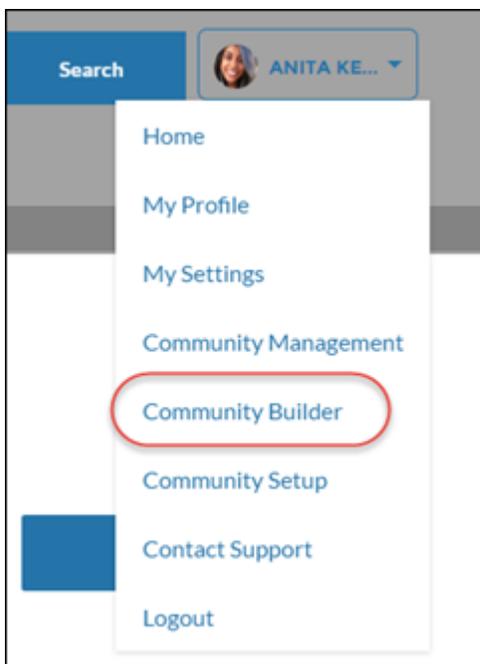
La navegación entre el Generador de comunidad, la Consola del desarrollador y su Comunidad se volvió más sencilla

¿Odia cuando está trabajando en su Generador de comunidad y tiene que navegar de vuelta a Salesforce para acceder a la Consola de desarrollador? ¡Nosotros también! Por lo que hemos facilitado el acceso a la Consola del desarrollador agregando un vínculo al menú de perfil. Y los usuarios que tienen acceso al Generador de comunidad pueden ahora obtenerlo desde su menú de perfil en cualquier comunidad.

 **Ejemplo:** Vincule la Consola del desarrollador desde el menú de perfil del Generador de comunidad.



 **Ejemplo:** Vincule la Consola del desarrollador desde el menú de perfil de una comunidad.



Navegación más sencilla desde vínculos para miembros de la comunidad

Los miembros que utilizan una comunidad basada en el Generador de comunidad tienen ahora una experiencia de interfaz de usuario más sencilla, incluso cuando intentan acceder a una página no compatible con plantillas.

Por lo que creó una fantástica comunidad utilizando la plantilla Napili. Luego se comparte un vínculo con los miembros de su comunidad a través de un mensaje de email o debate que indica una página no compatible con la plantilla de la comunidad. ¿Qué se supone debe suceder? Los miembros de redirigen a su organización interna, donde pueden ver una vista previa de ese registro u obtener un mensaje de error. Ahora, los miembros de la comunidad permanecen en la comunidad, incluso si el vínculo en el que hacen clic no sea compatible. En lugar de redirigir a la organización interna, los miembros ven un mensaje de error en la plantilla de la comunidad.

¿Necesita acceder a un tablero que no es compatible con la plantilla de su comunidad? Los administradores y gestores de la comunidad todavía pueden acceder a páginas para funciones no compatibles con la plantilla de la comunidad.



Nota: Los vínculos desde comunidades que utilizan una plantilla Fichas de Salesforce + Visualforce continúan redirigiendo a la organización interna.

Comunidades ofrece una mejor verificación de identidad

Las funciones de seguridad mejoradas le proporcionan un mejor control sobre la verificación de identidad y la autenticación de dos factores en su comunidad.

Configure estas funciones en la organización de Salesforce principal de su comunidad. Aunque la configuración de estas funciones está disponible tanto en Lightning Experience como en Salesforce Classic, Comunidades no se admite en Lightning Experience, excepto en Configuración.

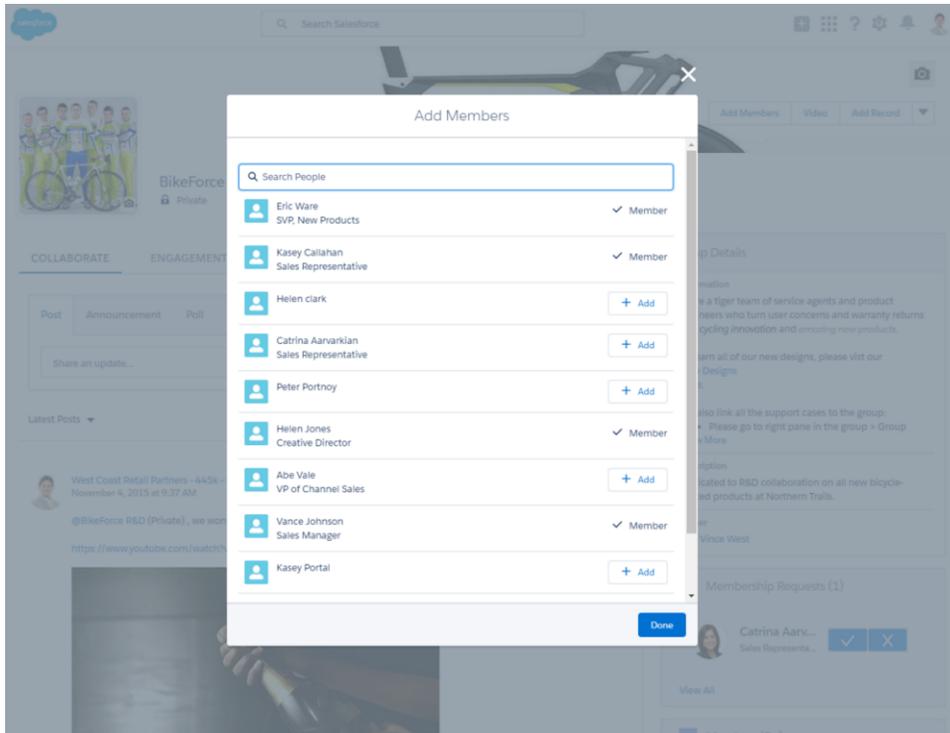
- [Salvar el día generando un código de verificación temporal para usuarios en apuros](#)
- [Las notificaciones por email a usuarios confirman los métodos de verificación agregados](#)
- [Ver cómo sus usuarios verifican su identidad](#)

EDICIONES

Disponible en: **Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Crear su suscripción de grupo en un instante

Agregar miembros a su grupo uno por uno (por uno) es cosa del pasado. Ahora, los propietarios de grupos y gestores pueden utilizar un atractivo cuadro de diálogo para agregar varios miembros a grupos de forma rápida y sencilla. El cuadro de diálogo presenta una lista de usuarios recién utilizados para mayor comodidad, pero la búsqueda puede encontrar cualquier miembro en la organización.



Grupos de difusión ahora en plantillas de comunidad

Ha pedido y hemos escuchado. Por demanda popular, los grupos de difusión están ahora disponibles en plantillas de comunidad. Los grupos de difusión permiten a los propietarios y gestores publicar, pero restringen a los miembros del grupo comentar en publicaciones existentes.

Agregar fichas de perfil en Plantillas

Ponga sus perfiles de usuario en paralelo con los que están en Salesforce Classic agregando las mismas fichas.

Más información aquí: [Cambiar fichas en Lightning Experience y plantillas](#)

Chatter: Apariencia mejorada, información de actividades de grupos y fotografías de grupo y perfil de mayor tamaño

Disfrute de la apariencia mejorada de Chatter en Lightning Experience, acceda a información de actividades de grupos mediante un práctica ficha y cargue fotos de alta resolución de mayor tamaño de sus grupos y perfil. Hay además algunas otras mejoras para noticias en tiempo real, grupos, etc.

EN ESTA SECCIÓN:

[Noticias en tiempo real](#)

Disfrute de la apariencia mejorada de Chatter en Lightning Experience y acceda a más opciones de desplazamiento, comentarios Me gusta y silenciamiento.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Contact Manager Edition y Developer Edition**

Grupos

Vea lo que ha estado sucediendo en su grupo con un solo clic, use imágenes de grupo de alta resolución de tamaño superior, agregue una serie de miembros a la vez y obtenga información sobre la implicación de los grupos en un reporte.

Perfiles de usuario

Cargue fotografías de alta resolución de mayor tamaño para que su perfil destaque y agregue fichas a sus perfiles en Lightning Experience y en plantillas.

Otras modificaciones en Chatter

Se trata de ligeros cambios para mejorar su experiencia con Chatter.

Noticias en tiempo real

Disfrute de la apariencia mejorada de Chatter en Lightning Experience y acceda a más opciones de desplazamiento, comentarios Me gusta y silenciamiento.

EN ESTA SECCIÓN:

[Apariencia simplificada de Chatter en Lightning Experience](#)

Disfruta de la reducción del ruido visual, una distinción más clara entre las cadenas y controles útiles en ubicaciones más conocidas. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Desplazarse sin detenerse por la pantalla para ver las fuentes de noticias en tiempo real](#)

El botón **Ver más** de las noticias en tiempo real es prácticamente un elemento del pasado. En Lightning Experience, los hemos eliminado todos menos el primer botón **Ver más**, lo que permite un flujo continuo al ritmo adecuado hasta ver la última publicación. Desplácese fácilmente en su navegador o teléfono. Esta función está disponible en Lightning Experience.

[Vea a quiénes les gusta su publicación en Lightning Experience](#)

Si se ha estado preguntando a quiénes les gusta su publicación en Lightning Experience, ya puede dejar de hacerse esta pregunta. Presentamos la tarjeta **Personas a las que le gusta esta publicación**. Esta función está disponible en Lightning Experience.

[Silenciar un elemento de noticias en tiempo real desde su vista de detalles](#)

Hay otra forma de detener las notificaciones ruidosas de su email y ocultar publicaciones irrelevantes en las noticias en tiempo real. Se trata de silenciar un elemento de noticias en tiempo real desde sus vista de detalles. Adiós a los cientos de "felicitaciones", "feliz cumpleaños" y "yo también". Bienvenidas las publicaciones y notificaciones relevantes. Esta función solo está disponible en Salesforce Classic.

[Más direcciones URL reciben vistas previas multimedia enriquecidas](#)

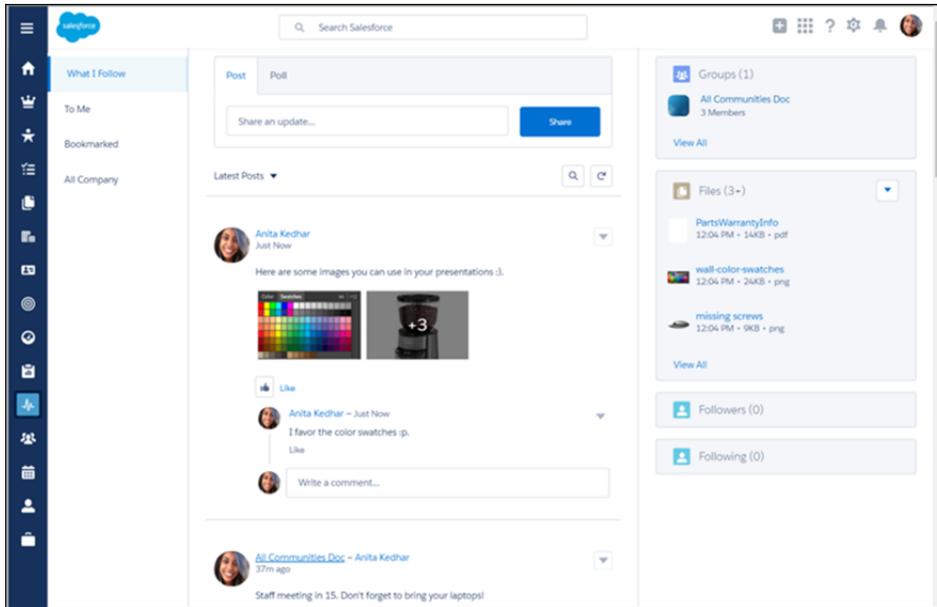
Dispone de más direcciones URL que nunca para mostrar vistas previas al adjuntar un vínculo a una publicación. Hemos ampliado nuestra lista de direcciones URL compatibles de 60 a más de 300. Además, puede seguir obteniendo vistas previas enriquecidas cuando la direcciones URL se abrevian mediante acortadores de terceros (por ejemplo, bitly, goog.le y tinyurl.com). Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic. Encontrará además asistencia para contenido multimedia enriquecido en sus dispositivos Android e iOS en las noticias en tiempo real de grupos y registros.

[Conservar actualizaciones de supervisión de noticias en tiempo real durante menos tiempo](#)

Las actualizaciones de supervisión de noticias ocupan un espacio de almacenamiento que cuesta dinero. ¿Desea reducir el espacio ocupado por las actualizaciones de supervisión? Pregunte al servicio de asistencia de Salesforce cómo reducir el número predeterminado de días durante los cuales se almacenan las actualizaciones de supervisión de noticias en tiempo real.

Apariencia simplificada de Chatter en Lightning Experience

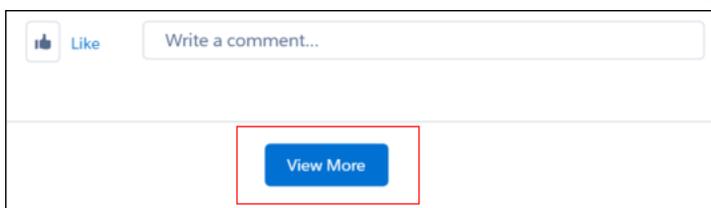
Disfruta de la reducción del ruido visual, una distinción más clara entre las cadenas y controles útiles en ubicaciones más conocidas. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.



El nuevo formato de tres columnas de Chatter mueve los filtros y grupos a la columna izquierda, pero muchos de los usuarios están acostumbrados a verlos en Salesforce Classic. Los elementos de noticias en tiempo real están relacionados más estrechamente con sus comentarios, lo que facilita la exploración y selección de la cadena que busca. Un conjunto de comentario limitado reduce el ruido durante un debate prolongado. Para ver todos los comentarios, haga clic por ejemplo en **4 comentarios más**.

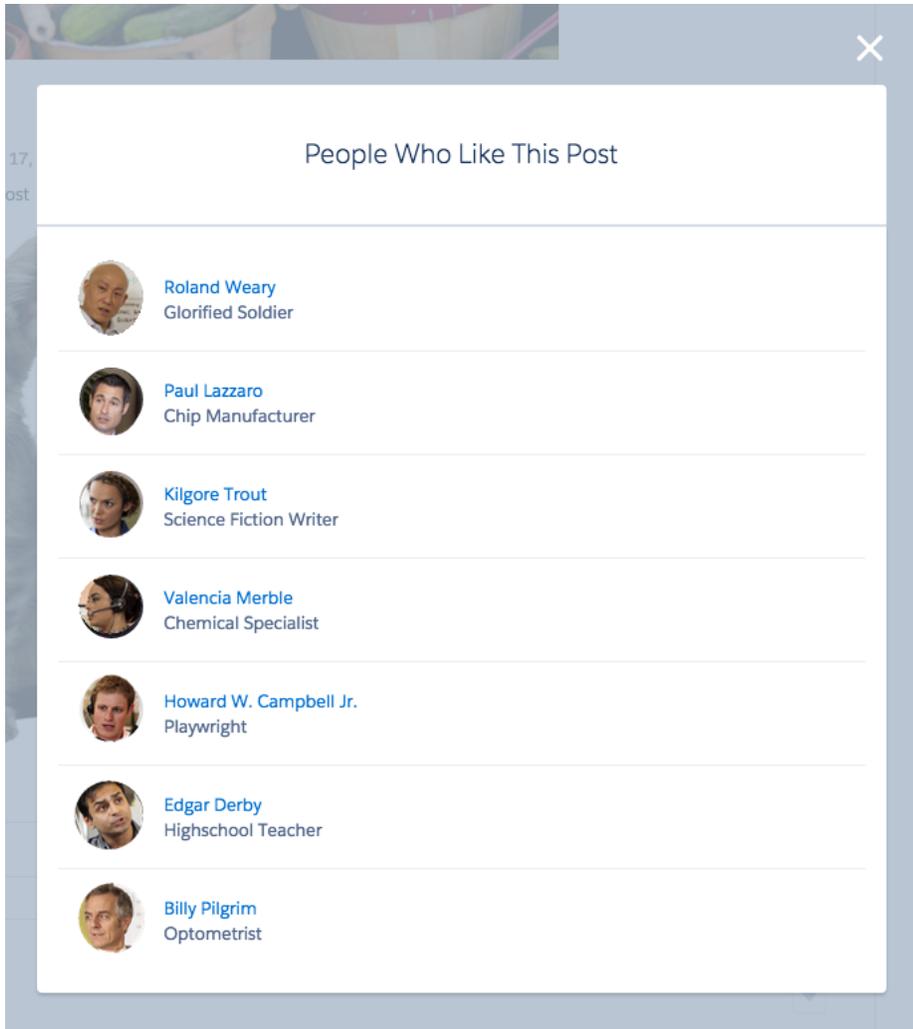
Desplazarse sin detenerse por la pantalla para ver las fuentes de noticias en tiempo real

El botón **Ver más** de las noticias en tiempo real es prácticamente un elemento del pasado. En Lightning Experience, los hemos eliminado todos menos el primer botón **Ver más**, lo que permite un flujo continuo al ritmo adecuado hasta ver la última publicación. Desplácese fácilmente en su navegador o teléfono. Esta función está disponible en Lightning Experience.



Vea a quiénes les gusta su publicación en Lightning Experience

Si se ha estado preguntando a quiénes les gusta su publicación en Lightning Experience, ya puede dejar de hacerse esta pregunta. Presentamos la tarjeta **Personas a las que le gusta esta publicación**. Esta función está disponible en Lightning Experience.

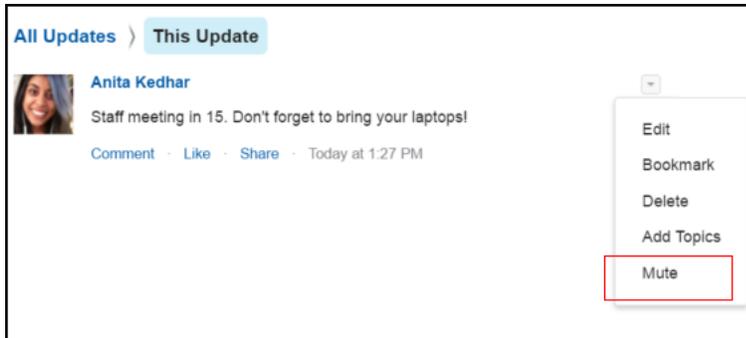


Haga clic en el vínculo a la derecha de  para abrir el cuadro **Gente a la que le gusta esta publicación**. Puede ver exactamente a quiénes les ha gustado la publicación y, si lo desea, puede ver sus perfiles.

Silenciar un elemento de noticias en tiempo real desde su vista de detalles

Hay otra forma de detener las notificaciones ruidosas de su email y ocultar publicaciones irrelevantes en las noticias en tiempo real. Se trata de silenciar un elemento de noticias en tiempo real desde sus vista de detalles. Adiós a los cientos de "felicitaciones", "feliz cumpleaños" y "yo también". Bienvenidas las publicaciones y notificaciones relevantes. Esta función solo está disponible en Salesforce Classic.

Primero, vaya a la página de detalles de la publicación. Para acceder a la vista de detalles directamente desde la notificación de email, haga clic en el botón **Ver/Comentario** o haga clic en la marca de fecha de la publicación en las noticias en tiempo real. En el menú desplegable, seleccione **Silenciar**.



La publicación ya no aparece en sus noticias en tiempo real en las fichas **Inicio** y **Chatter**. Puede restaurar la publicación y sus notificaciones mediante la aplicación del filtro **Silenciada** y la selección de **Desactivar silenciamiento** en el menú desplegable de la publicación.

Más direcciones URL reciben vistas previas multimedia enriquecidas

Dispone de más direcciones URL que nunca para mostrar vistas previas al adjuntar un vínculo a una publicación. Hemos ampliado nuestra lista de direcciones URL compatibles de 60 a más de 300. Además, puede seguir obteniendo vistas previas enriquecidas cuando la direcciones URL se abrevian mediante acortadores de terceros (por ejemplo, bitly, goog.le y tinyurl.com). Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic. Encontrará además asistencia para contenido multimedia enriquecido en sus dispositivos Android e iOS en las noticias en tiempo real de grupos y registros.

Conservar actualizaciones de supervisión de noticias en tiempo real durante menos tiempo

Las actualizaciones de supervisión de noticias ocupan un espacio de almacenamiento que cuesta dinero. ¿Desea reducir el espacio ocupado por las actualizaciones de supervisión? Pregunte al servicio de asistencia de Salesforce cómo reducir el número predeterminado de días durante los cuales se almacenan las actualizaciones de supervisión de noticias en tiempo real.

El seguimiento de noticias en tiempo real realiza un seguimiento de los cambios en objetos y campos y los publica como actualizaciones en Chatter. Los usuarios que siguen un registro, ven las actualizaciones de noticias en tiempo real en sus noticias en tiempo real de Chatter. Las actualizaciones de supervisión de noticias en tiempo real son útiles para anotar quién hizo qué y cuándo. Sin embargo, ¿por qué conservarlas durante más tiempo del que desea? El límite de tiempo de la supervisión de noticias en tiempo real afecta solo a las actualizaciones que nadie ha vinculado o comentado. El valor predeterminado es 45 días.

Grupos

Vea lo que ha estado sucediendo en su grupo con un solo clic, use imágenes de grupo de alta resolución de tamaño superior, agregue una serie de miembros a la vez y obtenga información sobre la implicación de los grupos en un reporte.

EN ESTA SECCIÓN:

[Obtención de información de actividades de grupos con un solo clic](#)

Los datos de implicación de grupos de máxima calidad están disponibles en Salesforce Classic con tan solo hacer clic en un vínculo disponible en Lightning Experience en una práctica ficha. Los gestores de grupos pueden ver actividades como indicaciones de me gusta, preguntas, respuestas y el total de publicaciones en una sola ubicación. Para ello, deben hacer clic en la ficha Implicación.

[Obtener información de interés para todos los grupos en un solo reporte](#)

Cualquier miembro de un grupo puede ejecutar el reporte de implicaciones de grupos. ¡Pero aún hay más! Los miembros pueden ejecutar el reporte de implicaciones de grupos para todos los Id. de grupo con tan solo dejar el campo en blanco. Solo se muestran miembros, publicaciones, preguntas y conteos de respuestas. Para ver los todos los conteos de un grupo, busque solo el Id. de ese grupo.

[Agregar tipos de registros a grupos \(beta\)](#)

Personalice su grupo mediante la creación de tipos de registros para satisfacer las necesidad específicas del grupo y la selección de los perfiles que pueden usarlos.

[La función de envío de email para anuncios \(beta\) continúa y sigue expandiéndose en las comunidades](#)

La función de envío de email para anuncios sigue estando disponible en su versión beta y está lista para que los usuarios de comunidades la prueben. Haga contacto con Salesforce para unirse a esta iniciativa. Además, tenga en cuenta que cualquiera que le conceda permiso para usar esta función puede enviar spam a todos los miembros. Para evitar la sobrecarga de anuncios, capacite a sus usuarios para aprovechar con precaución esta posibilidad.

[Agregue miembros de grupos mediante un solo proceso](#)

Ha pasado mucho tiempo desde que se creaba la pertenencia al grupo para cada miembro de forma individual. Use el nuevo cuadro de diálogo para agregar miembros por lotes.

[Tamaño en aumento de las fotos de grupo](#)

Ahora puede usar fotografías de alta resolución de mayor tamaño para su imagen de grupo. Si su antigua imagen le parece borrosa, solo tiene que pasar el ratón sobre ella y hacer clic en **Actualizar** o **Actualizar fotografía**, y cargar la imagen para retocarla.

Obtención de información de actividades de grupos con un solo clic

Los datos de implicación de grupos de máxima calidad están disponibles en Salesforce Classic con tan solo hacer clic en un vínculo disponible en Lightning Experience en una práctica ficha. Los gestores de grupos pueden ver actividades como indicaciones de me gusta, preguntas, respuestas y el total de publicaciones en una sola ubicación. Para ello, deben hacer clic en la ficha Implicación.

Quién ve qué y donde se determina en parte por la función. En Salesforce Classic, los usuarios con los permisos correctos pueden ver miembros, publicaciones, preguntas y conteos de respuestas. Los propietarios, administradores y administradores con derechos para modificar un grupo sin registrar ven estos cuatro conteos además de Mostrar reporte de grupo e Implicaciones de grupos. En Lightning Experience, todos los miembros de la comunidad puede ver toda la información de las implicaciones.



Obtener información de interés para todos los grupos en un solo reporte

Cualquier miembro de un grupo puede ejecutar el reporte de implicaciones de grupos. ¡Pero aún hay más! Los miembros pueden ejecutar el reporte de implicaciones de grupos para todos los Id. de grupo con tan solo dejar el campo en blanco. Solo se muestran miembros, publicaciones, preguntas y conteos de respuestas. Para ver los todos los conteos de un grupo, busque solo el Id. de ese grupo.

Para ejecutar el reporte, en Salesforce Classic o Communities mediante Fichas de Salesforce + Visualforce, vaya a un grupo y haga clic en **Reporte de grupo**.

Agregar tipos de registros a grupos (beta)

Personalice su grupo mediante la creación de tipos de registros para satisfacer las necesidades específicas del grupo y la selección de los perfiles que pueden usarlos.

 **Nota:** Esta versión incluye una versión beta de los tipos de registros para grupos, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Para obtener información sobre cómo activar esta función en su organización, haga contacto con Salesforce. Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

La función de envío de email para anuncios (beta) continúa y sigue expandiéndose en las comunidades

La función de envío de email para anuncios sigue estando disponible en su versión beta y está lista para que los usuarios de comunidades la prueben. Haga contacto con Salesforce para unirse a esta iniciativa. Además, tenga en cuenta que cualquiera que le conceda permiso para usar esta función puede enviar spam a todos los miembros. Para evitar la sobrecarga de anuncios, capacite a sus usuarios para aprovechar con precaución esta posibilidad.

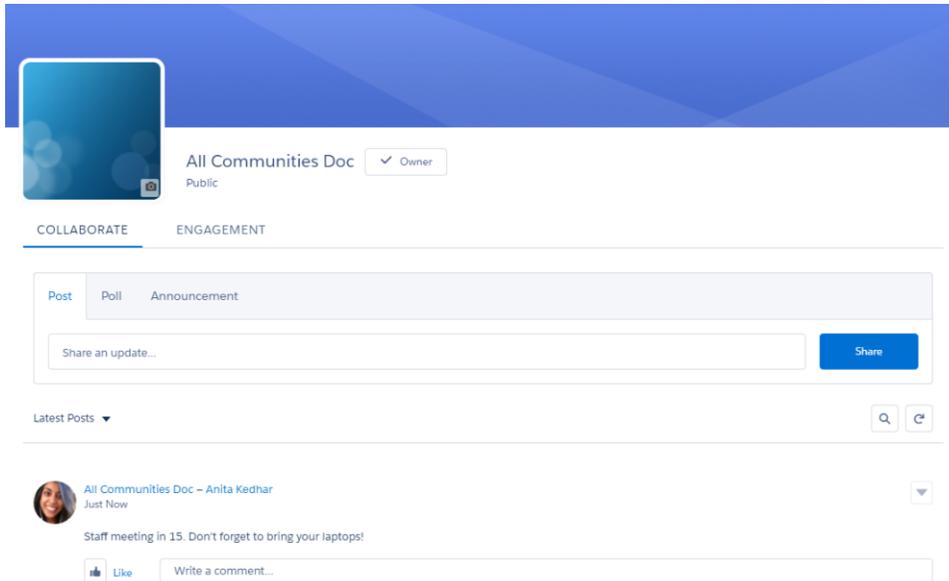
Agregue miembros de grupos mediante un solo proceso

Ha pasado mucho tiempo desde que se creaba la pertenencia al grupo para cada miembro de forma individual. Use el nuevo cuadro de diálogo para agregar miembros por lotes.

Para obtener más información, consulte [Cree su pertenencia al grupo en un instante](#).

Tamaño en aumento de las fotos de grupo

Ahora puede usar fotografías de alta resolución de mayor tamaño para su imagen de grupo. Si su antigua imagen le parece borrosa, solo tiene que pasar el ratón sobre ella y hacer clic en **Actualizar** o **Actualizar fotografía**, y cargar la imagen para retocarla.



Perfiles de usuario

Cargue fotografías de alta resolución de mayor tamaño para que su perfil destaque y agregue fichas a sus perfiles en Lightning Experience y en plantillas.

EN ESTA SECCIÓN:

[Aumente la nitidez de su perfil con fotografías de alta resolución de gran tamaño](#)

Por petición popular, puede usar fotografías de alta resolución de mayor tamaño en los perfiles. Las imágenes anteriores de menor tamaño se estiraban para ajustarlas al área de mayor tamaño y eran borrosas hasta que se volvía a carga una fotografía. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Cambiar fichas en Lightning Experience y plantillas](#)

Al igual que en el caso de Salesforce Classic, es posible agregar un componente con fichas a los perfiles que sea compatible con sus versiones y agregar personalizaciones a los perfiles.

Aumente la nitidez de su perfil con fotografías de alta resolución de gran tamaño

Por petición popular, puede usar fotografías de alta resolución de mayor tamaño en los perfiles. Las imágenes anteriores de menor tamaño se estiraban para ajustarlas al área de mayor tamaño y eran borrosas hasta que se volvía a carga una fotografía. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

Cambiar fichas en Lightning Experience y plantillas

Al igual que en el caso de Salesforce Classic, es posible agregar un componente con fichas a los perfiles que sea compatible con sus versiones y agregar personalizaciones a los perfiles.

Sin embargo, las fichas existentes no se migran automáticamente desde Salesforce Classic. Se deben volver a crear en una interfaz de usuario nueva.

Otras modificaciones en Chatter

Se trata de ligeros cambios para mejorar su experiencia con Chatter.

EN ESTA SECCIÓN:

[Incluir insignias descargadas de Salesforce1 en notificaciones de email de Chatter](#)

Todas las notificaciones de email de Chatter de su organización interna incluyen ahora insignias de App Store y Google Play para las aplicaciones descargables Salesforce1. Use las insignias para aumentar la adopción por parte de los usuarios de la aplicación móvil Salesforce1. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Controle el momento de envío de resúmenes de email con los resúmenes de Chatter solo de la API](#)

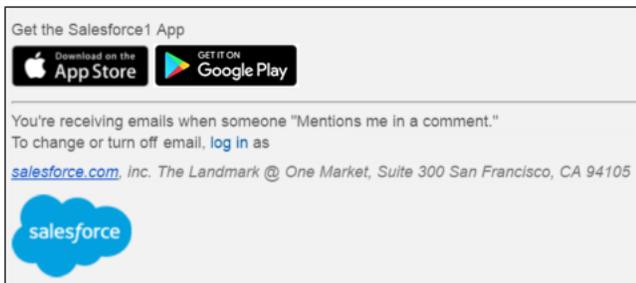
¿No le entusiasman las programaciones de resúmenes de email de Chatter? Use la API para enviar los resúmenes diarios y semanales cuando lo desee.

[Actualizar IE para garantizar la compatibilidad con TLS1.1 para el cliente de Chatter Desktop para Windows](#)

Vamos a actualizar todas las instancias de Salesforce de TLS 1.0 a TLS 1.1 para aumentar el nivel de seguridad de la comunicación con el servidor web. Los usuarios de Chatter Desktop deben adaptar la configuración de Internet Explorer antes de enero de 2017.

Incluir insignias descargadas de Salesforce1 en notificaciones de email de Chatter

Todas las notificaciones de email de Chatter de su organización interna incluyen ahora insignias de App Store y Google Play para las aplicaciones descargables Salesforce1. Use las insignias para aumentar la adopción por parte de los usuarios de la aplicación móvil Salesforce1. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.



 **Nota:** Descargue las insignias que no se muestren en las notificaciones de email de comunidades.

La configuración de idioma del destinatario influye en la visualización de las insignias para su descarga. Si no hay una traducción disponible en el idioma del destinatario, la insignia no se muestra.

Si no desea incluir insignias para su descarga en las notificaciones de email, vaya a Configuración y, en el cuadro **Búsqueda rápida**, ingrese *Configuración de email* y, a continuación, seleccione **Configuración de email** y desactive **Mostrar insignias para descarga en aplicación móvil Salesforce1**.

Controle el momento de envío de resúmenes de email con los resúmenes de Chatter solo de la API

¿No le entusiasman las programaciones de resúmenes de email de Chatter? Use la API para enviar los resúmenes diarios y semanales cuando lo desee.

Haga contacto con Salesforce para activar la función de resúmenes de Chatter solo de la API. Una vez activada, en Configuración ingrese *Configuración de email* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de email** y **Permitir API solo para resúmenes de Chatter**.

 **Advertencia:** La activación de los resúmenes de Chatter solo de la API desactiva los resúmenes programados para la organización. Debe llamar a la API para que los usuarios reciban los resúmenes.

Se recomienda programar trabajos de resumen mediante la implementación de la interfaz `Schedulable` de Apex con el nuevo método `submitDigestJob(period)`. Consulte las [notas de la versión de Chatter en Apex](#) para ver un ejemplo de código. Para monitorear los trabajos de resumen en Configuración, ingrese *Trabajos en segundo plano* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Trabajos en segundo plano**.

 **Ejemplo:**



Action	Submitted Date	Job Type	Job Sub Type	Status	Percent Complete	Errors	Submitted By	Completion Date
	4/8/2016 1:19 PM	Chatter Unified Digest		Completed	100%	<input type="checkbox"/>		4/8/2016 1:43 PM
	4/8/2016 1:19 PM	Chatter Group Digest		Completed	100%	<input type="checkbox"/>		4/8/2016 1:32 PM

Actualizar IE para garantizar la compatibilidad con TLS1.1 para el cliente de Chatter Desktop para Windows

Vamos a actualizar todas las instancias de Salesforce de TLS 1.0 a TLS 1.1 para aumentar el nivel de seguridad de la comunicación con el servidor web. Los usuarios de Chatter Desktop deben adaptar la configuración de Internet Explorer antes de enero de 2017.

Para obtener más información sobre este ajuste, consulte el [artículo de conocimiento 000221755 sobre la activación de TLS 1.1 y TLS 1.2 en Internet Explorer](#).

Archivos: Asignar temas a archivos, Explorar archivos externos en Lightning Experience, Conectar con Box

Agregue temas a archivos, establezca acceso de archivos por registro, consulte archivos externos en Lightning Experience y mucho más.

EN ESTA SECCIÓN:

[Aumentar la visibilidad de los archivos con temas](#)

Los temas no solo se aplican a oportunidades, eventos, órdenes, publicaciones de noticias en tiempo real y otros objetos. Ahora también puede agregarlos a sus archivos. La adición de temas a archivos está disponible en la API y en Salesforce Classic. La búsqueda de temas y la visualización de los elementos de noticias en tiempo real a los que están asociados están disponibles en Salesforce Classic y Salesforce1.

EDICIONES

Files y Files Connect para fuentes de datos externas basadas en la Nube está disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Files Connect para fuentes de datos externas in situ está disponible por un costo adicional en las mismas ediciones.

[Alternar entre Acceso de archivo de "Visor" y "Establecido por registro"](#)

Los archivos adjuntos a registros tienen ahora una nueva forma de establecer el acceso a través de Configuración de colaboración. En lugar de estar limitado solo a acceso de *Visor*, puede establecer el acceso como *Establecido por registro*. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

[Eliminar archivos incluidos en paquetes de contenidos](#)

Los propietarios de archivos pueden ahora eliminar un archivo sin tener que eliminarlo primero de un paquete de contenidos, lo que ahorra tiempo y facilita la gestión de archivos. La eliminación de un archivo de Salesforce elimina todas las versiones de ese archivo de todos los paquetes de contenidos, incluyendo paquetes de contenidos a los que el usuario no tiene acceso, como aquellos en Bibliotecas privadas. Esta función solo está disponible en Salesforce Classic.

[Explorar archivos externos desde la página de inicio de Archivos en Lightning Experience](#)

La función Files Connect que le encanta en Salesforce Classic está ahora disponible en Lightning Experience. Puede explorar sus fuentes externas desde la página de inicio de Archivos, donde puede abrir, compartir y descargar archivos externos y referencias de archivos.

[Conectar con Box desde Salesforce \(Disponible de forma general\)](#)

Permita a sus usuarios acceder, compartir y buscar contenido de Box justo desde Salesforce. Los usuarios de Salesforce pueden compartir archivos de Box con otros usuarios de Salesforce, registros y grupos de Chatter. Files Connect aplica las reglas de uso compartido de archivos de Box, de modo que los usuarios pueden elegir compartir un archivo solo con usuarios específicos, con todos los usuarios en el mismo dominio de Box o personas fuera de la compañía. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Controlar si los objetos externos de Files Connect se pueden buscar](#)

Ahora puede decidir si permitir a los usuarios buscar registros de un objeto externo a través de búsquedas globales de SOSL y Salesforce. Valide y sincronice una fuente de datos externa para crear automáticamente objetos externos, luego seleccione la nueva opción `Permitir buscar` para cada objeto externo que sus usuarios necesitan buscar. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

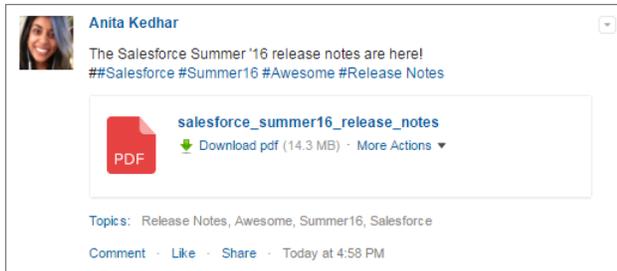
Aumentar la visibilidad de los archivos con temas

Los temas no solo se aplican a oportunidades, eventos, órdenes, publicaciones de noticias en tiempo real y otros objetos. Ahora también puede agregarlos a sus archivos. La adición de temas a archivos está disponible en la API y en Salesforce Classic. La búsqueda de temas y la visualización de los elementos de noticias en tiempo real a los que están asociados están disponibles en Salesforce Classic y Salesforce 1.

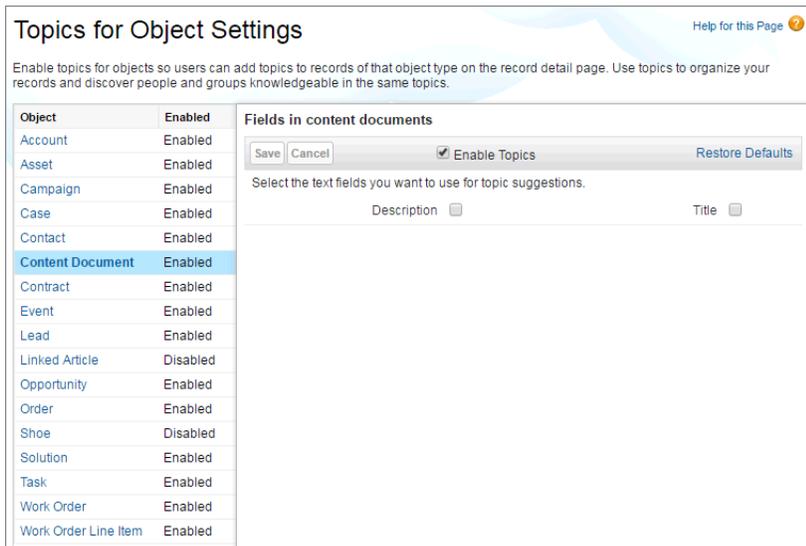
¿Es una de esas personas modernas a las que les gusta estar al tanto de las tendencias? ¿Desea saber de qué se está hablando y cuál es el nivel de conocimientos? En este caso, es probable que sea consciente de la influencia de los temas. Puede agregarlos a sus cuentas, prospectos y otros registros. O bien, puede agregarlos a sus publicaciones de noticias en tiempo real de Chatter. En un océano de información, los temas garantizan la organización y la visibilidad para ayudarle a encontrar lo que busca. Al buscar un tema, verá que todos los registros a los que está asignado. Además, esto incluye ahora los *archivos*.

Se preguntará cómo es posible. Hay dos métodos:

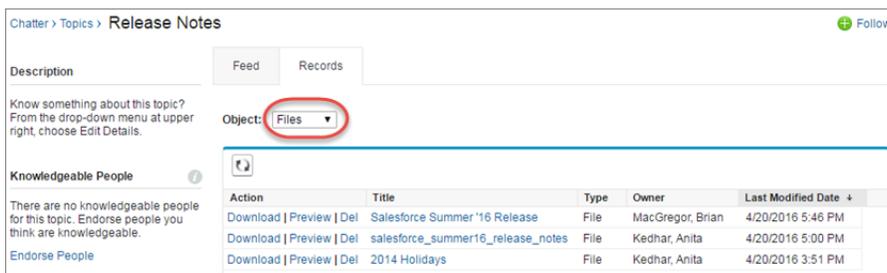
- En las noticias en tiempo real de Chatter, solo tiene que agregar temas a preguntas o publicaciones que contienen archivos. De este modo, se agregan a estos archivos.
- En el caso de los desarrolladores, los temas se agregan a archivos mediante la [API de REST de Chatter](#) y la [API de SOAP](#).



Los temas para los archivos se activan de forma predeterminada en la página **Temas para objetos** de Configuración y debajo del nombre de objeto Documento de contenido. A partir de aquí, puede seleccionar los campos que va a usar para sugerencias de temas.



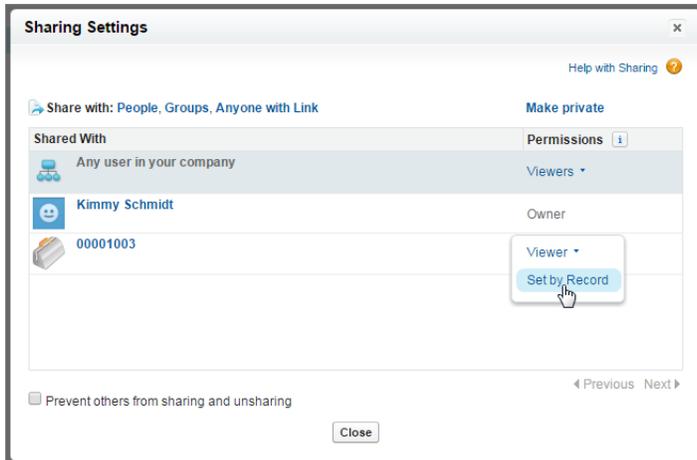
Para buscar archivos y todo cuanto esté asociado a un tema concreto, haga clic en el tema en las noticias en tiempo real o vaya a **Chatter > Temas**. Busque el tema que desee, vaya a la ficha **Registros** y seleccione **Archivos** (o la ficha **Noticias en tiempo real** si el tema no está asociado a ningún registro distinto de los archivos). En Salesforce1, no se incluye la ficha **Registros**, pero puede ver las publicaciones y archivos del tema al tocar un tema.



Alternar entre Acceso de archivo de "Visor" y "Establecido por registro"

Los archivos adjuntos a registros tienen ahora una nueva forma de establecer el acceso a través de Configuración de colaboración. En lugar de estar limitado solo a acceso de *Visor*, puede establecer el acceso como *Establecido por registro*. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Hemos introducido el estado de colaboración de archivos *Establecido por registro* a través de la API solo en **Spring '16**. Ahora, existe una alternativa disponible en la interfaz Configuración de colaboración en Salesforce Classic.



Los usuarios que tienen acceso a un archivo a través de un registro al que está adjunto pueden ahora tener su acceso establecido a nivel del registro. Cuando se establece el acceso como *Establecido por registro*, los usuarios con acceso de vista al archivo y aquellos que pueden modificar el registro pueden también modificar el archivo. Si tiene al menos un acceso de *Colaborador* al archivo y cualquier acceso al registro, puede cambiar esta configuración de nuevo en cualquier momento en la configuración de colaboración del archivo. Solo busque el nombre del registro y cambie el nivel de acceso a *Visor* o *Establecido por registro*.

¿Por qué es útil? Porque le permite otorgar acceso de modificación a un archivo a aquellos que tienen acceso de lectura/escritura en el registro al que está adjunto.



Ejemplo: Supongamos que adjuntó el archivo *sales_training.pptx* a una cuenta. Desea que Bruno Mars pueda modificar la cuenta y el archivo, por lo que le proporciona el acceso de lectura/escritura a la cuenta. De forma predeterminada, la cuenta y otros registros solo otorgan el acceso de *Visor* a los archivos adjuntos a ellos. Anteriormente, solo podía cambiar este acceso de *Visor* a través de la API. Ahora puede cambiar a *Establecido por registro* en **Configuración de colaboración**, lo que permite a Bruno modificar no solo el registro, sino esa plataforma de capacitación de ventas.

Eliminar archivos incluidos en paquetes de contenidos

Los propietarios de archivos pueden ahora eliminar un archivo sin tener que eliminarlo primero de un paquete de contenidos, lo que ahorra tiempo y facilita la gestión de archivos. La eliminación de un archivo de Salesforce elimina todas las versiones de ese archivo de todos los paquetes de contenidos, incluyendo paquetes de contenidos a los que el usuario no tiene acceso, como aquellos en Bibliotecas privadas. Esta función solo está disponible en Salesforce Classic.

El propietario del archivo y los usuarios con permiso de eliminación pueden eliminar archivos.

Los administradores pueden activar esta configuración en la página de configuración de Salesforce CRM Content en Configuración. La configuración se desactiva de forma predeterminada.

Explorar archivos externos desde la página de inicio de Archivos en Lightning Experience

La función Files Connect que le encanta en Salesforce Classic está ahora disponible en Lightning Experience. Puede explorar sus fuentes externas desde la página de inicio de Archivos, donde puede abrir, compartir y descargar archivos externos y referencias de archivos.

Seleccione la fuente de datos externa del menú de navegación izquierdo de la página de inicio de Archivos. A la derecha está una lista de archivos externos. Puede abrir, compartir y descargar estos archivos desde la acción a nivel de fila o desde la vista previa del archivo.

Cuando comparte un archivo externo, se crea una referencia de archivo. En Lightning Experience, solo se crea una referencia de archivo para un archivo externo, evitando duplicados. La eliminación de una referencia de archivo elimina la referencia de archivo de Salesforce, pero no elimina el archivo en la fuente externa.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Acceder y compartir archivos externos utilizando Files Connect \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Conectar con Box desde Salesforce (Disponible de forma general)

Permita a sus usuarios acceder, compartir y buscar contenido de Box justo desde Salesforce. Los usuarios de Salesforce pueden compartir archivos de Box con otros usuarios de Salesforce, registros y grupos de Chatter. Files Connect aplica las reglas de uso compartido de archivos de Box, de modo que los usuarios pueden elegir compartir un archivo solo con usuarios específicos, con todos los usuarios en el mismo dominio de Box o personas fuera de la compañía. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Integre su contenido externo incluyéndolo en búsquedas globales de Salesforce. Box admite consultas SOSL, pero no las consultas SOQL.

En todas las organizaciones donde se admite Files Connect Cloud, Box es una fuente de datos externa disponible de forma predeterminada. Para activar Box para usuarios, consulte el "Proceso de configuración de Files Connect" en la Ayuda de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: El proceso de configuración de Files Connect \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Controlar si los objetos externos de Files Connect se pueden buscar

Ahora puede decidir si permitir a los usuarios buscar registros de un objeto externo a través de búsquedas globales de SOSL y Salesforce. Valide y sincronice una fuente de datos externa para crear automáticamente objetos externos, luego seleccione la nueva opción `Permitir buscar` para cada objeto externo que sus usuarios necesitan buscar. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para obtener más información, consulte [Controlar si se puede buscar un objeto externo](#).

Buscar: Encuentre lo que está buscando con mayor rapidez

La experiencia de búsqueda sigue evolucionando con las necesidades de los usuarios. Una barra de ámbito de búsqueda más coherente en Lightning Experience ayuda a la navegación en la página de resultados de la búsqueda. Estamos ofreciendo unos resultados de búsquedas de cuentas personales y usuarios inactivos mejorados. Y la corrección ortográfica se amplía a más objetos.

Para obtener más información, consulte "Buscar información con Búsqueda" en la Ayuda de Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones **excepto** Database.com

EN ESTA SECCIÓN:

[Mejoras de la búsqueda de cuentas personales](#)

Las búsquedas de cuentas personales que contienen términos ampliando los campos de contacto y cuenta de negocio devuelven ahora resultados de búsqueda de cuenta personal. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[El orden de la barra de ámbito de búsqueda coincide con el menú de navegación en Lightning Experience](#)

La barra del ámbito de búsqueda muestra objetos que se pueden buscar en el mismo orden en el que aparecen en el menú de navegación contraíble a la izquierda de la interfaz de usuario. No se requieren cambios de formato. El orden familiar permite a los usuarios encontrar lo que desean con mayor rapidez. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Buscar: Otros cambios](#)

Hemos mejorado la experiencia global de las búsquedas.

Mejoras de la búsqueda de cuentas personales

Las búsquedas de cuentas personales que contienen términos ampliando los campos de contacto y cuenta de negocio devuelven ahora resultados de búsqueda de cuenta personal. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

El objeto Cuenta personal contiene campos que se originan desde los objetos Cuenta de negocio y Contacto. Anteriormente, si el término de búsqueda de un usuario contenía información del objeto Cuenta de negocio y del objeto Contacto, como el nombre y el cargo o el nombre y la dirección, no se devolvía la cuenta personal coincidente en los resultados de la búsqueda. En esta versión hemos cambiado el modo de funcionamiento de las búsquedas de cuentas personales. Ahora, los términos de búsqueda que incluyen ambos tipos de información devuelven los registros de cuentas personales correctos.

Por ejemplo, suponga que desea encontrar el registro de cuenta personal de Agatha Parker, una ejecutiva de cuenta en San Francisco. Si busca *Agatha San Francisco*, los resultados de la búsqueda incluyen el registro de la cuenta personal de Agatha Parker. En este caso, *Agatha* proviene del objeto Cuenta de negocio y *San Francisco* del objeto Contacto.

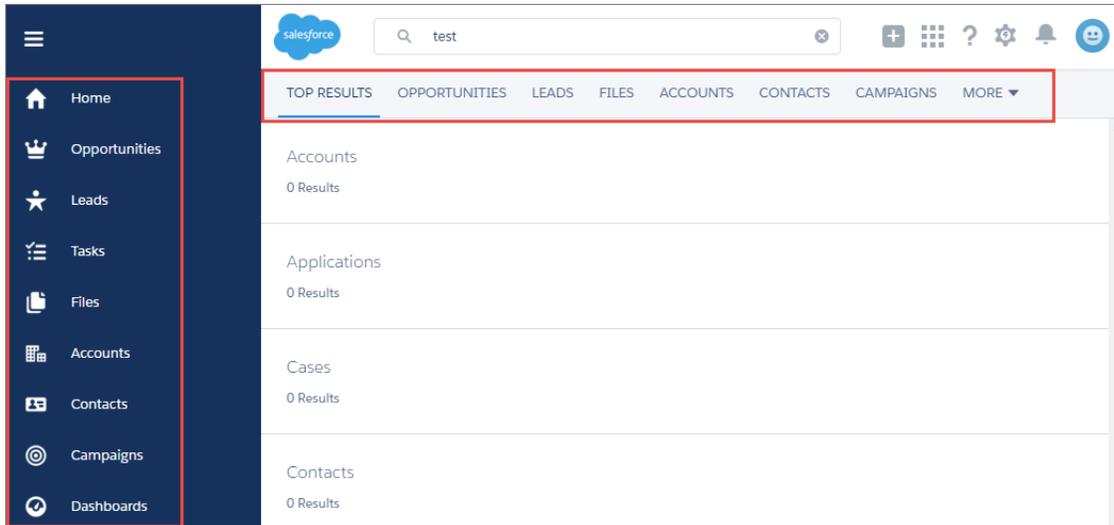
Para obtener más información, consulte “Campos en los que se puede buscar: Cuenta personal” y “Campos en los que se puede buscar por objeto en Lightning Experience” en la Ayuda de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

El orden de la barra de ámbito de búsqueda coincide con el menú de navegación en Lightning Experience

La barra del ámbito de búsqueda muestra objetos que se pueden buscar en el mismo orden en el que aparecen en el menú de navegación contraíble a la izquierda de la interfaz de usuario. No se requieren cambios de formato. El orden familiar permite a los usuarios encontrar lo que desean con mayor rapidez. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.



Resultados más importantes aún está el primero en la línea porque ofrece a los usuarios una instantánea rápida de los resultados más relevantes para los objetos que utilizan con mayor frecuencia.

¿No ve un objeto que se incluye en el menú de navegación en la barra de ámbito de búsqueda? Compruebe la lista desplegable Más. Enumera los objetos que no cabían en la barra de ámbito de búsqueda. ¿No hay suerte aún? Lo más probable es que el objeto del menú de navegación no tenga capacidad de búsqueda, de modo que no aparece en la barra de ámbito de búsqueda.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Buscar: Otros cambios

Hemos mejorado la experiencia global de las búsquedas.

EN ESTA SECCIÓN:

[Buscar personas basándose en Dirección y Título](#)

Es más fácil obtener resultados relevantes y más específicos para las personas que está buscando. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1. No está disponible en comunidades externas.

[Corrección ortográfica ampliada a más objetos](#)

Cuando los usuarios ingresan un término de búsqueda que no arroja resultados debido a una ortografía incorrecta, ven resultados que coinciden con una ortografía corregida del término de búsqueda. La corrección ortográfica se amplía a objetos de Cuenta de negocio, Activo, Archivo adjunto, Campaña, Caso, Prospecto, Nota, Oportunidad, Usuario y Tarea solo para inglés. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Formato de divisa mejorado en los resultados de búsqueda en Lightning Experience](#)

Hemos cambiado el modo en que aparecen las divisas en resultados de búsqueda. Por ejemplo, en vez de USD1000, los usuarios ven \$1.000,00. Esta función está disponible en Lightning Experience y en la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

[Los usuarios inactivos se muestran en los resultados de la búsqueda en Lightning Experience](#)

No más exploraciones si necesita encontrar un usuario inactivo. Esta función está disponible en Lightning Experience y en la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

[Cifrar su índice de búsqueda](#)

Los archivos de índice que admiten búsquedas para los usuarios de su organización pueden cifrarse ahora.

Buscar personas basándose en Dirección y Título

Es más fácil obtener resultados relevantes y más específicos para las personas que está buscando. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1. No está disponible en comunidades externas.

Utilice los nuevos campos con capacidad de búsqueda en Salesforce Classic para realizar búsquedas avanzadas, búsquedas de la barra lateral y búsquedas globales:

- Dirección y Cargo del objeto Personas
- Dirección y Cargo del objeto Usuario

En Lightning Experience y en la aplicación para navegadores móviles Salesforce1:

- Dirección y Cargo del objeto Personas

Para obtener más información, consulte “Campos y objetos que se pueden buscar” en la Ayuda de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Corrección ortográfica ampliada a más objetos

Cuando los usuarios ingresan un término de búsqueda que no arroja resultados debido a una ortografía incorrecta, ven resultados que coinciden con una ortografía corregida del término de búsqueda. La corrección ortográfica se amplía a objetos de Cuenta de negocio, Activo, Archivo adjunto, Campaña, Caso, Prospecto, Nota, Oportunidad, Usuario y Tarea solo para inglés. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Formato de divisa mejorado en los resultados de búsqueda en Lightning Experience

Hemos cambiado el modo en que aparecen las divisas en resultados de búsqueda. Por ejemplo, en vez de USD1000, los usuarios ven \$1.000,00. Esta función está disponible en Lightning Experience y en la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Los usuarios inactivos se muestran en los resultados de la búsqueda en Lightning Experience

No más exploraciones si necesita encontrar un usuario inactivo. Esta función está disponible en Lightning Experience y en la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Cifrar su índice de búsqueda

Los archivos de índice que admiten búsquedas para los usuarios de su organización pueden cifrarse ahora.

Cuando busca en bases de datos y sistemas de archivos, el motor de búsqueda desglosa su término de búsqueda en partes más pequeñas y busca coincidencias en el índice. Ahora los archivos de este índice se cifran utilizando una clave de cifrado AES de 256 bits específica de la organización. Esto nos permite ampliar la solidez del Cifrado de plataforma Escudo en los archivos de índice de búsquedas específicos de su organización.

La belleza de este piloto radica en su facilidad: los administradores no tienen que configurar nada y los usuarios finales no verán nada diferente en la interfaz de usuario.

 **Nota:** La función de índice de búsqueda cifrado está disponible a través de un programa piloto. Para obtener información para unirse a este piloto, haga contacto con su ejecutivo de cuenta de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

[Cifrado de plataforma Escudo](#)

Data.com: Prospección de cuentas en Lightning Experience, perspectivas críticas de oportunidades y mucho más

Ahora, hay más funciones clave de Data.com disponibles en Lightning Experience. Los usuarios de Data.com Prospector pueden consultar información fundamental de las compañías asociadas a oportunidades. Pueden hacer una prospección de las nuevas compañías en la página Cuentas y acceder a las perspectivas de compañía e industria de una cuenta u oportunidad. Los clientes de Data.com Premium Clean pueden enriquecer automáticamente los prospectos con información decisiva de la compañía, como los ingresos, el número de empleados y la industria. Data.com está disponible en Salesforce Classic y Lightning Experience.

Data.com genera datos de negocio de máxima calidad en Salesforce. Con el conjunto de productos de Data.com, sus equipos de ventas y marketing disponen de toda la información necesaria para convertir prospectos, cerrar negociaciones y mantener las relaciones con los clientes. Si desea obtener información completa, precisa y relevante sobre los clientes, eche un vistazo a Data.com.

Los productos Data.com Prospector y Data.com Clean se han simplificado. Anteriormente, ambos productos se ofrecían con dos niveles distintos de acceso a los datos (Corporate y Premium). Estos dos niveles se siguen usando para los clientes existentes. En el caso de los clientes nuevos, ahora se ofrece un solo producto Data.com Prospector y un solo producto Data.com Clean, cada uno de los cuales incluye el conjunto de datos de la versión Premium.

La gestión de duplicados de Data.com se sigue incluyendo para todas las licencias de Sales Cloud Professional Edition y versiones posteriores, y se incluye para los clientes con una licencia de Data.com.

 **Nota:** La base de datos de Data.com no contiene datos de todos los países en los que se usa Salesforce. La documentación de Data.com puede estar traducida a idiomas de países no representados en la base de datos de Data.com.

Ahora puede adquirir una licencia de Data.com Prospector como complemento de la licencia de Force.com. Force.com no funciona con el objeto de prospecto de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

[Data.com Prospector](#)

Use Data.com Prospector para buscar información valiosa de la compañía en Dun & Bradstreet y millones de contactos de origen social para obtener los datos adecuados para identificar y cerrar negociaciones. En Jerarquía de compañía, puede ver las relaciones jerárquicas corporativas en una interfaz visual por la que es fácil navegar. Acceda a perspectivas valiosas con tan solo hacer clic en un botón de la página Cuentas. ¿Necesita más contactos? Busque los últimos contactos de una cuenta con un solo clic y, a continuación, seleccione los contactos que desee.

[Data.com Clean](#)

Data.com Clean mantiene sus registros completos y actualizados. En esta versión, puede probar la nueva regla de limpieza *Información de compañía para prospectos*, la cual permite a los clientes de Data.com Premium Clean agregar información de vital importancia sobre la compañía a los prospectos de Salesforce. Además, nos despedimos de Social Key de Data.com. Las funciones de Data.com Clean están disponibles en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Data.com Prospector

Use Data.com Prospector para buscar información valiosa de la compañía en Dun & Bradstreet y millones de contactos de origen social para obtener los datos adecuados para identificar y cerrar negociaciones. En Jerarquía de compañía, puede ver las relaciones jerárquicas corporativas en una interfaz visual por la que es fácil navegar. Acceda a perspectivas valiosas con tan solo hacer clic en un botón de la página Cuentas. ¿Necesita más contactos? Busque los últimos contactos de una cuenta con un solo clic y, a continuación, seleccione los contactos que desee.

EDICIONES

Data.com Prospector está disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Obtenga perspectivas de prospección de las páginas de detalles de oportunidad y cuenta](#)

Para los representantes de ventas el tiempo siempre es crucial. Sin embargo, mientras Salesforce Classic sigue generando perspectivas de prospección valiosas, los representantes pueden acceder ahora a las perspectivas en Lightning Experience.

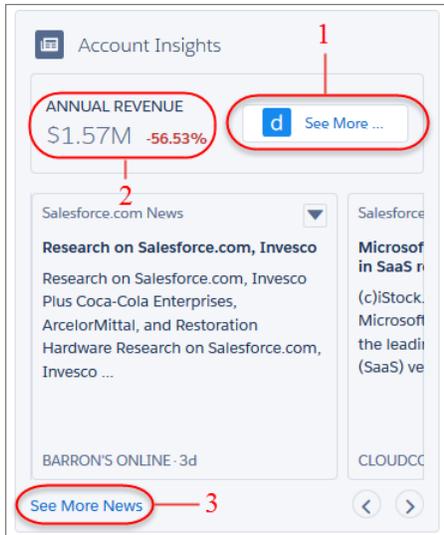
[Buscar y agregar cuentas nuevas en la página de cuentas de Lightning Experience](#)

Los representantes de ventas pueden agregar cuentas a la organización con tan solo unos cuantos clics. Puede filtrar por ingresos anuales, nombre o sitio web de la compañía, país, tipo de ubicación o estado. Con una licencia de Data.com Prospector, los representantes obtienen los datos necesarios en el momento justo.

Obtenga perspectivas de prospección de las páginas de detalles de oportunidad y cuenta

Para los representantes de ventas el tiempo siempre es crucial. Sin embargo, mientras Salesforce Classic sigue generando perspectivas de prospección valiosas, los representantes pueden acceder ahora a las perspectivas en Lightning Experience.

(1) Si un representante hace clic en *Ver más perspectivas*, puede identificar rápidamente los detalles de negocio y financieros de la cuenta del cliente y comprender el panorama competitivo. Los representantes pueden buscar las perspectivas que necesitan en las páginas de detalles de oportunidad o cuenta. Consulte los detalles financieros y de la industria esenciales y analice las relaciones jerárquicas de la compañía para la cuenta. Prepárese para conseguir la negociación mediante preguntas de preparación para la llamada y resúmenes del sector, todo lo cual está disponible en Perspectivas de prospección. (2) La vista previa Perspectivas ofrece a los representantes información financiera clave sobre los ingresos anuales de las cuentas y el crecimiento anual. (3) Si los representantes desean obtener noticias detalladas de la cuenta, deben hacer clic en *Ver más noticias*.



En Lightning Experience, las perspectivas de prospección ofrecen a los representantes información de gran relevancia, lo que facilita el curso de las conversaciones con los clientes. Las perspectivas de cuentas y las vinculaciones de la compañía se incluyen en una única ubicación para lograr una experiencia más eficiente y orientada al cliente.

⚠ Importante: Las perspectivas de prospección están disponibles solo para cuentas que se han importado o limpiado con Data.com.

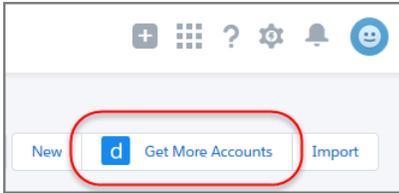
Para ver todas las perspectivas, haga clic en *Ver más perspectivas* en la página de detalles de una cuenta o una oportunidad.

Compañía

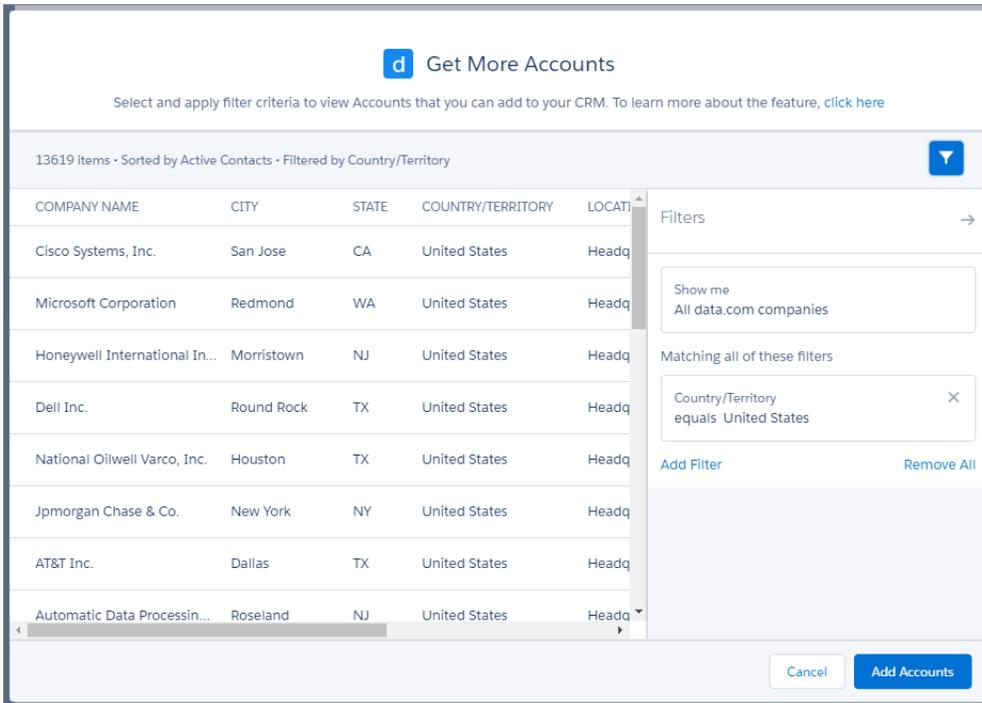
Los representantes pueden acceder rápidamente a una descripción general de la compañía, datos financieros, una lista de los principales competidores y un desglose de los contactos de una cuenta. En la página de la compañía, los representantes obtienen una visión general de la cuenta y su vinculación con otras cuentas. Puede ver los contactos por nivel o departamento. Los representantes y administradores pueden ver una lista de los contactos disponibles para agregarlos a CRM.

Jerarquía

El representante de ventas puede ver y comprender las vinculaciones de la compañía en la página de perspectivas de la vista previa Jerarquía de compañía o ir a la ficha **JERARQUÍA** de la página de perspectivas para obtener más información.



Los gestores de operaciones de ventas y los representantes pueden filtrar la lista de cuentas de Data.com disponible para agregarla a CRM.



Filtre por campos clave para identificar las compañías que necesita.

Ingresos anuales

Seleccione un operador condicional e ingrese un valor numérico para los ingresos anuales de una compañía. Ingrese 1000000 y no 1M.

⚠ Importante: No puede usar los ingresos anuales como el único criterio de filtro. Debe usar además otro filtro.

Nombre o sitio Web

Ingrese el nombre o el sitio web de la compañía. Se aplica una búsqueda con caracteres comodín al ingresar un nombre o sitio web de forma parcial.

País/territorio

Seleccione una opción de la lista de países.

Tipo de ubicación

Seleccione la sucursal, la oficina central o una sola ubicación.

⚠ Importante: No puede usar el tipo de ubicación como el único criterio de filtro. Debe usar además otro filtro.

Estado

Una abreviatura de dos letras de un estado de Estados Unidos, una provincia de otro país o un territorio de EE. UU.

Importante: El filtro de estado solo funciona si el filtro de país se establece en Estados Unidos o un territorio de EE. UU.

Los gestores de operaciones de ventas y los representantes pueden agregar hasta 20 cuentas a la vez. Use el icono de signo más (+) para agregar una cuenta.

COMPANY NAME	CITY	STATE	COUNTRY/TERRITORY
Salesforce.com, Inc. Test			
Salesforce.com, Inc.			
Salesforcecom Inc			
Salesforce.com, Inc.			

	Salesforce.com, Inc. ...		
ADDRESS	INDUSTRY CODES		
1 Market Ste 300,	7372 - Prepackaged Softw...		
San Francisco, CA 94105-5...			
EMPLOYEE COUNT	ANNUAL REVENUE		
5,306	\$5,373,586,000		

En los resultados de la búsqueda, mueva el cursor sobre el nombre de la compañía para obtener una vista previa de los detalles de las cuentas.

Data.com Clean

Data.com Clean mantiene sus registros completos y actualizados. En esta versión, puede probar la nueva regla de limpieza *Información de compañía para prospectos*, la cual permite a los clientes de Data.com Premium Clean agregar información de vital importancia sobre la compañía a los prospectos de Salesforce. Además, nos despedimos de Social Key de Data.com. Las funciones de Data.com Clean están disponibles en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Nota: Para obtener información sobre la disponibilidad de una función específica de Data.com Clean en Lightning Experience, consulte "Importación y gestión de datos: Qué no está disponible en Lightning Experience" en la ayuda de Salesforce. Consulte además [Data.com](https://www.data.com).

EDICIONES

Data.com Clean está disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Enriquecer prospectos automáticamente con información vital de la compañía \(Disponible de forma general\)](#)

Facilite el trabajo a sus representantes para que consigan los prospectos más prometedores y los asignen a los territorios y las campañas adecuados. Si su organización tiene Data.com Premium Clean, el proceso no puede ser más sencillo. En solo unos clics, puede configurar y activar la nueva regla de limpieza *Información de compañía para prospectos* para su organización. A continuación, la valiosa información de la compañía de Data.com se agrega automáticamente a los prospectos existentes y nuevos de Salesforce, lo que incluye los ingresos anuales, la industria, el número D-U-N-S y mucho más. Solo puede configurar reglas de limpieza en Salesforce Classic, pero puede comprobar el estado de las reglas de limpieza en Salesforce Classic y Lightning Experience.

[Retirada de Social Key de Data.com](#)

A partir de la versión Summer '16, nos despedimos de Social Key de Data.com y la API de coincidencia de perfiles en redes sociales de Data.com. Estas funciones dejan de estar disponibles.

Enriquecer prospectos automáticamente con información vital de la compañía (Disponible de forma general)

Facilite el trabajo a sus representantes para que consigan los prospectos más prometedores y los asignen a los territorios y las campañas adecuados. Si su organización tiene Data.com Premium Clean, el proceso no puede ser más sencillo. En solo unos clics, puede configurar y activar la nueva regla de limpieza *Información de compañía para prospectos* para su organización. A continuación, la valiosa información de la compañía de Data.com se agrega automáticamente a los prospectos existentes y nuevos de Salesforce, lo que incluye los ingresos anuales, la industria, el número D-U-N-S y mucho más. Solo puede configurar reglas de limpieza en Salesforce Classic, pero puede comprobar el estado de las reglas de limpieza en Salesforce Classic y Lightning Experience.

Incluso si los prospectos solo incluyen un nombre y una dirección de email, puede agregar infinidad de información valiosa sobre la compañía. Esa podría ser la diferencia entre la conversión de un prospecto y desaprovechar el tiempo de sus representantes.

Obtiene lo siguiente:

- Ingresos anuales
- Número D-U-N-S de la compañía
- D&B Company*
- Industria
- Número de empleados

*El campo *D&B Company* está vinculado a más de 100 campos con información sobre la compañía, la industria y las finanzas.

Así es como funciona. Una vez que configura y activa la regla de limpieza *Información de compañía para prospectos*, comprobamos los prospectos existentes para determinar si hay nuevos datos disponibles. Los prospectos nuevos se comprueban cuando se guardan. Si hay datos nuevos disponibles, completamos los espacios en blanco, pero no sobrescribimos ningún dato. Disponga de la información esencial de la compañía donde y cuando lo necesite.

EN ESTA SECCIÓN:

[Configurar la regla de limpieza Información de compañía para prospectos](#)

Si usa la regla de limpieza *Información de compañía para prospectos* de Data.com, puede agregar información valiosa de la compañía, como el número D-U-N-S y el número de empleados para todos los prospectos de Salesforce nuevos y existentes.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

[Obtención de geocódigos para direcciones automáticamente \(Generalmente disponible\)](#)

EDICIONES

Disponible con una licencia de Data.com Premium Clean en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

Configurar la regla de limpieza Información de compañía para prospectos

Si usa la regla de limpieza Información de compañía para prospectos de Data.com, puede agregar información valiosa de la compañía, como el número D-U-N-S y el número de empleados para todos los prospectos de Salesforce nuevos y existentes.

1. En Configuración, ingrese *Reglas de limpieza* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Reglas de limpieza**.
2. Modifique la regla de limpieza Información de compañía para prospectos.
3. Revise los parámetros de su regla de limpieza. Para agregar información de compañía a todos los prospectos existentes, seleccione **Limpiar todos los registros cuando se activa o se guarda esta regla**.
4. Guarde la regla.
5. Active la regla.
Si ha seleccionado *Limpiar todos los registros cuando se activa o se guarda esta regla*, los prospectos existentes se comprueban para determinar si hay datos nuevos disponibles. Los prospectos nuevos se comprueban cuando se guardan. Si hay datos nuevos disponibles, se completan los espacios en blanco, pero no se sobrescribe ningún dato.
6. En Salesforce Classic, si desea comprobar el estado de la regla de limpieza Información de compañía para prospectos, agregue la lista relacionada *Limpiar este registro con Data.com* al formato de página para prospectos. (En Lightning Experience, este paso no es necesario).

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic

Disponible con una licencia de Data.com Premium Clean en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

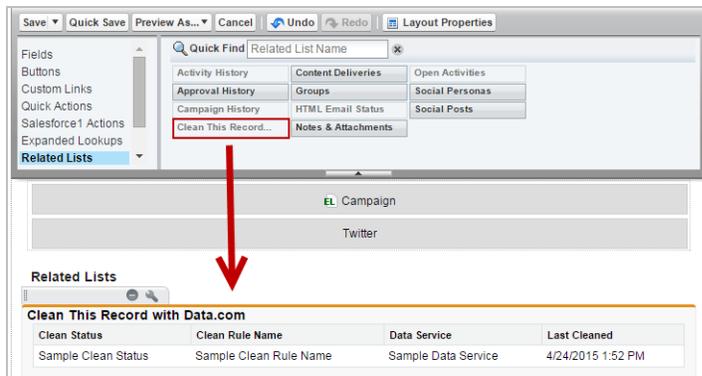
PERMISOS DE USUARIO

Para configurar y activar reglas de limpieza:

- "Personalizar aplicación"

Para modificar formatos de página:

- "Personalizar aplicación"



Retirada de Social Key de Data.com

A partir de la versión Summer '16, nos despedimos de Social Key de Data.com y la API de coincidencia de perfiles en redes sociales de Data.com. Estas funciones dejan de estar disponibles.

Social Key de Data.com, la API de coincidencia de perfiles en redes sociales de Data.com y los controladores de perfiles sociales, como los de LinkedIn®, ya no se agregan a los registros que se limpian con Data.com. Además, no podrá utilizar la API de coincidencia de perfiles en redes sociales de Data.com para buscar usuarios de perfiles de redes sociales.

No obstante, puede seguir asociando manualmente controladores de perfiles sociales a registros.

Personalización: Visualizaciones y páginas Lightning en abundancia para las actividades de su organización

¿Qué poderes de apuntar y hacer clic hemos desatado esta vez? Déjenos contar formas. Los administradores de páginas Lightning no solo pueden modificar páginas de registro, sino la página Inicio también. Obtenga maravillosas visualizaciones Wave de las actividades de su organización, como quién inició sesión desde dónde. Y si la automatización es lo suyo, sus procesos no tienen que detenerse después de ejecutar un grupo de acciones, pueden seguir como el pequeño proceso que debe hacerlo.

Las funciones de personalización le ayudan ampliar su organización mejorando sus objetos, datos y campos, personalizando el aspecto de su organización, aumentando sus procesos de negocio, creando sitios Web y creando aplicaciones; todo utilizando las herramientas de apuntar y hacer clic y quizás algunos códigos.

EN ESTA SECCIÓN:

[Lightning App Builder](#)

La modificación de páginas de registro en Lightning Experience está disponible ahora de forma general. Y además, puede modificar la página de inicio. ¿Finaliza el proceso aquí? En absoluto. Hemos mejorado el componente estándar de gráficos de reportes y las páginas de aplicaciones Lightning están ahora disponibles en Lightning Experience. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Monitoreo de eventos](#)

Le hemos proporcionado la primera aplicación de Wave Analytics especialmente creada para administradores. Nunca supo que la auditoría puede ser tan maravillosa.

[Process Builder](#)

La lista de nuevas funciones de Process Builder es pequeña pero el impacto es grande. Ahora, su proceso puede ejecutar varios grupos de acciones a la vez, ofreciéndole más formas de automatizar su negocio y gestionar todo en una sola ubicación. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Administración de lista de selección](#)

Si puede soñar con una lista de selección, puede hacerlo en Salesforce. La gestión de valores de lista de selección nunca fue tan sencilla, con formas eficientes de mantener sus listas de selección actualizadas con necesidades de negocio. Las listas de selección globales le permiten compartir valores en listas de selección personalizadas y objetos mientras mantiene valores en una sola ubicación. Las listas de selección restringidas ayudan a mantener sus datos de registro limpios. Además, puede gestionar valores de lista de selección cómodamente desde Configuración con muchas opciones par agregar, sustituir o eliminar valores.

[Configuración de Lightning Experience](#)

Desplácese por Lightning Experience con mayor facilidad con un par de mejoras de navegación de Configuración. Puede modificar objetos y ver detalles de objetos con menos clics. Desde el Gestor de objetos, puede ver todas las páginas de registros personalizadas que creó para ese objeto y qué página de registro está activa. Esta función está disponible solo en Lightning Experience.

[Importación de datos](#)

Estamos retirando las herramientas de importación de datos heredadas, por lo que comience a utilizar el asistente de importación de datos. Estamos realizando mejoras graduales para ayudar con la transición.

[Visual Workflow](#)

Además de algunas mejoras disponibles de forma general, como por ejemplo el modo de tratar los valores de porcentajes, estamos implementando dos pilotos increíbles. Uno para agregar flujos a cualquier página Lightning y otro para crear su propia experiencia para el tiempo de ejecución de flujos. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Datos externos](#)

Salesforce Connect, que se denominaba anteriormente Lightning Connect, amplía sus opciones para interactuar con los datos que están almacenados fuera de su organización de Salesforce. Hemos realizado mejoras en las búsquedas de objetos externos y en la interfaz de usuario.

[Otros cambios en Personalización](#)

Disfrute de mayor flexibilidad con acciones, controle el acceso de usuarios a sesiones con conjuntos de permisos y obtenga más detalles acerca del acceso de usuarios a registros en la página de detalles de colaboración.

Lightning App Builder

La modificación de páginas de registro en Lightning Experience está disponible ahora de forma general. Y además, puede modificar la página de inicio. ¿Finaliza el proceso aquí? En absoluto. Hemos mejorado el componente estándar de gráficos de reportes y las páginas de aplicaciones Lightning están ahora disponibles en Lightning Experience. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

[Crear y modificar páginas de registro de Lightning Experience \(Disponible de forma general\)](#)

La personalización de páginas de registros de Lightning Experience está ahora disponible para todos. Cree una página de registro desde cero o realice una copia de una página de registro existente desde el menú Configuración. Proporcione a sus usuarios una vista personalizada para los registros de cada objeto agregando, modificando o eliminando componentes para cambiar el formato de la página. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Inicio: Personalizar Inicio para diferentes perfiles de usuario \(Disponible de forma general\)](#)

¡Lo pidió y se lo dimos! Utilice Lightning App Builder para crear páginas de inicio personalizadas que aparecen para diferentes perfiles en su organización. Muestre y organice componentes útiles y asigne diferentes páginas a diferentes tipos de usuarios. Incluso puede crear y modificar páginas para prospectos, contactos y otros tipos de registros. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Agregar sus páginas de aplicación a Lightning Experience](#)

El tipo Página de aplicación de Página Lightning, anteriormente disponible solo en Salesforce1, es ahora compatible con Lightning Experience. Proporcione a sus usuarios un acceso sencillo a los objetos y elementos más importantes en su aplicación personalizada activándolo para Lightning Experience.

[Asignar filtros a componentes de gráfico de reporte en Lightning Experience](#)

Ahora puede asignar un filtro a los datos mostrados en un componente estándar Lightning Gráfico de reporte cuando se muestre en páginas de registro en Lightning Experience. Si establece una opción de filtro para un componente Gráfico de reporte en una página de registro, el componente solo muestra esos datos filtrados cuando los usuarios visualizan la página. Esta función está disponible solo en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

[Otorgar a sus usuarios de Lightning Experience y Salesforce1 el poder de flujos \(Piloto\)](#)

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Crear y modificar páginas de registro de Lightning Experience (Disponible de forma general)

La personalización de páginas de registros de Lightning Experience está ahora disponible para todos. Cree una página de registro desde cero o realice una copia de una página de registro existente desde el menú Configuración. Proporcione a sus usuarios una vista personalizada para los registros de cada objeto agregando, modificando o eliminando componentes para cambiar el formato de la página. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

Puede crear una página de registro personalizada de Lightning Experience de dos formas.

- Desde el menú Configuración en una página de registro en Lightning Experience, seleccione **Modificar página**.
Cuando seleccione Modificar página por primera vez en una página de registro, Salesforce haga una copia de ella. Esta copia es lo que modificará luego en el Lightning App Builder. Si una página de registro personalizada existe y es activa para ese objeto, la selección de Modificar página abre esa página para modificar.
- En Lightning Experience o Salesforce Classic, cree una página desde cero haciendo clic en **Nueva** desde la página de lista de Lightning App Builder en Configuración.

Para su versión inaugural, la creación y modificación de páginas de registro de Lightning Experience es compatible con estos objetos:

- Cuenta
- Activo
- Campaña
- Miembro de la campaña
- Caso
- Contacto
- Documento de contenido
- Objeto externo personalizado
- Objeto personalizado
- Objeto Persona personalizado
- Evento
- Grupo
- Prospecto
- Nota
- Oportunidad
- Lista de precios
- Entrada de lista de precios
- Paso de instancia del proceso
- Elemento de trabajo de instancia del proceso
- Producto
- Tarea
- Usuario

- Orden de trabajo

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Configurar las páginas de registros de Lightning Experience utilizando Lightning App Builder](#)

[Visualizar sus páginas de registro de Lightning en el Gestor de objetos](#)

[No omitir errores de comprobación de acceso \(Actualización importante\)](#)

[Funciones de Lightning Experience en esta versión](#)

Inicio: Personalizar Inicio para diferentes perfiles de usuario (Disponible de forma general)

¡Lo pidió y se lo dimos! Utilice Lightning App Builder para crear páginas de inicio personalizadas que aparecen para diferentes perfiles en su organización. Muestre y organice componentes útiles y asigne diferentes páginas a diferentes tipos de usuarios. Incluso puede crear y modificar páginas para prospectos, contactos y otros tipos de registros. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Crear y modificar páginas de inicio de Lightning Experience](#)

Maximice la relevancia de la página de inicio para diversos tipos de usuarios. ¿No necesita el gráfico de desempeño o Negociaciones más importantes para sus representantes de ventas? Entonces asígneles una página de inicio diferente que muestre nuevos casos y puntos de interés principales. Personalice la página de inicio predeterminada y asigne páginas personalizadas para diferentes perfiles. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Establecer una nueva página de inicio predeterminada](#)

Establezca una nueva página de inicio predeterminada para aflorar la información que es más relevante para sus usuarios. Todos los usuarios ven la página de inicio predeterminada a no ser que tengan perfiles que estén asignados a otra página de inicio. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Asignar páginas de inicio predeterminadas a perfiles específicos](#)

¿Tiene varios tipos de usuarios que necesitan acceso a cosas diferentes en sus respectivas páginas de inicio? ¡Por supuesto que sí! Asigne páginas a diferentes perfiles para dar acceso a sus usuarios a una página de inicio perfecta para sus funciones. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning App Builder](#)

[Funciones de Lightning Experience en esta versión](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Agregar sus páginas de aplicación a Lightning Experience

El tipo Página de aplicación de Página Lightning, anteriormente disponible solo en Salesforce1, es ahora compatible con Lightning Experience. Proporcione a sus usuarios un acceso sencillo a los objetos y elementos más importantes en su aplicación personalizada activándolo para Lightning Experience.

Si tiene una página de aplicación ya activa para Salesforce1, puede hacerla disponible en Lightning Experience con uno de estos métodos.

- Utilice la función de activación en Lightning App Builder.

- Agregue la ficha Página Lightning de la página de aplicación a un menú de navegación personalizado de Lightning Experience en Configuración.

CONSULTE TAMBIÉN

[Funciones de Lightning Experience en esta versión](#)

Asignar filtros a componentes de gráfico de reporte en Lightning Experience

Ahora puede asignar un filtro a los datos mostrados en un componente estándar Lightning Gráfico de reporte cuando se muestre en páginas de registro en Lightning Experience. Si establece una opción de filtro para un componente Gráfico de reporte en una página de registro, el componente solo muestra esos datos filtrados cuando los usuarios visualizan la página. Esta función está disponible solo en Lightning Experience.

Monitoreo de eventos

Le hemos proporcionado la primera aplicación de Wave Analytics especialmente creada para administradores. Nunca supo que la auditoría puede ser tan maravillosa.

EN ESTA SECCIÓN:

[Wave Analytics para el monitoreo de eventos \(disponible de forma general\)](#)

La aplicación Admin Analytics da vida a los datos de monitoreo de eventos de su organización con integración de Wave incorporada.

Wave Analytics para el monitoreo de eventos (disponible de forma general)

La aplicación Admin Analytics da vida a los datos de monitoreo de eventos de su organización con integración de Wave incorporada.

Admin Analytics es una aplicación de visualización de uso inmediato para el monitoreo de eventos en Salesforce. La aplicación incluye conjuntos de datos y tableros preintegrados que incluyen automáticamente datos de archivo de registro de evento desde su organización en la magnífica plataforma Wave.

Los tableros de la aplicación le proporcionan perspectivas valiosas de un vistazo en las actividades de su organización. Por ejemplo, puede ver fácilmente cómo muchas personas y direcciones IP están accediendo a su organización, qué solicitudes de Visualforce están venciendo y qué usuarios están realizando cambios en Configuración.

La configuración de Admin Analytics es sencilla. El asistente de configuración le permite seleccionar qué conjuntos de datos desea cargar. También puede elegir cuántos días desea almacenar información de cada conjunto de datos en Wave. Una vez que haya finalizado el asistente, puede sentarse, relajarse y ver verter los datos.

Para los clientes que participaron en la versión piloto de Admin Analytics, existen algunos puntos importantes que tener en cuenta.

- Para evitar ver datos incorrectos, recomendamos eliminar cualquier instancia existente de la aplicación Admin Analytics y crear una versión nueva para esta versión.
- Solo los registros EventLogFile generados durante la versión Summer '16 aparecen en la aplicación Admin Analytics. Aunque tenga registros de Spring '16 con retención de datos que se vierten en Summer '16, no puede verlos en la aplicación.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Process Builder

La lista de nuevas funciones de Process Builder es pequeña pero el impacto es grande. Ahora, su proceso puede ejecutar varios grupos de acciones a la vez, ofreciéndole más formas de automatizar su negocio y gestionar todo en una sola ubicación. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

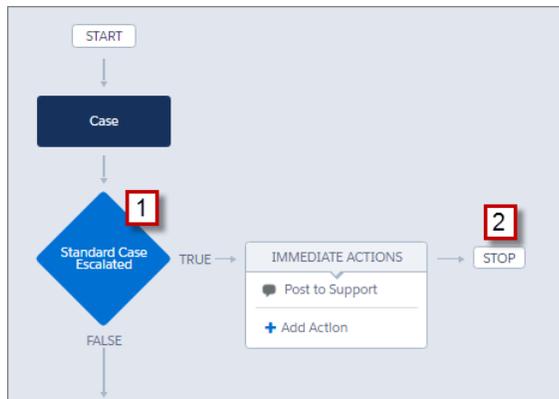
Los procesos pueden ejecutar acciones en más de un solo criterio

Ahora puede elegir qué sucede después de que su proceso ejecute un grupo de acciones específicas. ¿Debe el proceso detenerse o debe continuar evaluando el siguiente criterio en el proceso? Depende de usted. Y lo mejor de todo, la ejecución de múltiples grupos de acción en un solo proceso facilita la tarea de gestionar todos sus procesos para un objeto concreto, como un caso, en una sola ubicación.

Los procesos pueden ejecutar acciones en más de un solo criterio

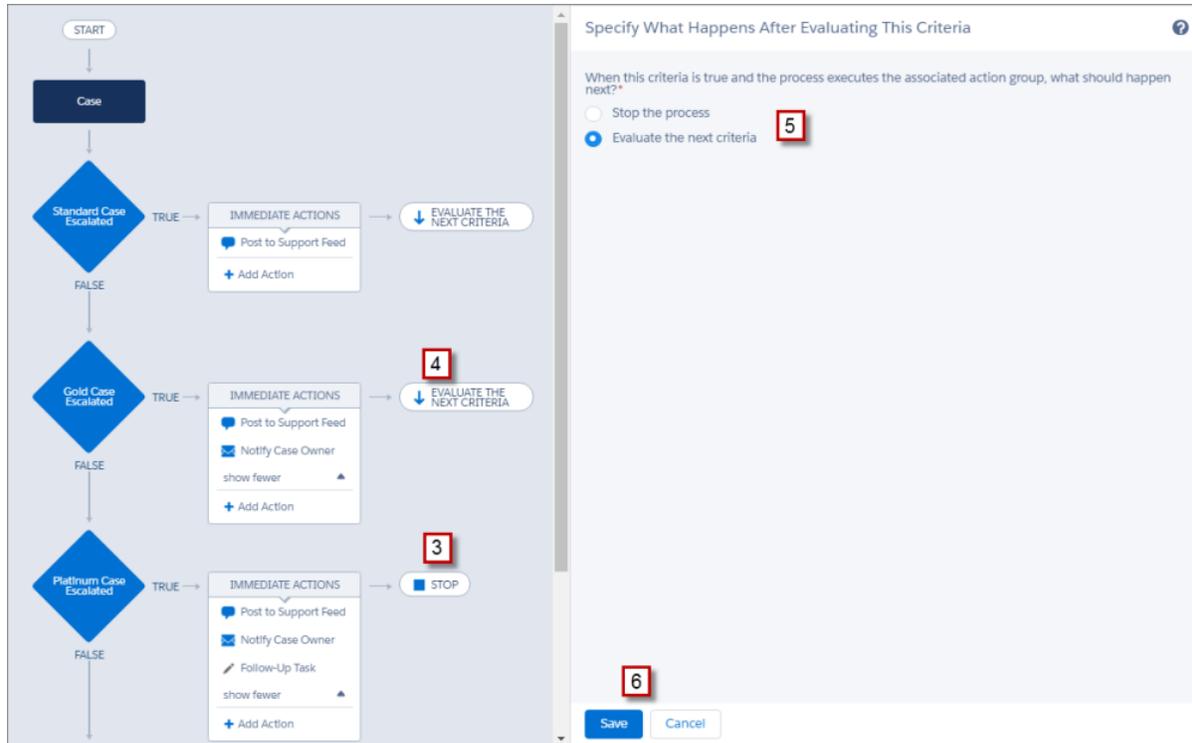
Ahora puede elegir qué sucede después de que su proceso ejecute un grupo de acciones específicas. ¿Debe el proceso detenerse o debe continuar evaluando el siguiente criterio en el proceso? Depende de usted. Y lo mejor de todo, la ejecución de múltiples grupos de acción en un solo proceso facilita la tarea de gestionar todos sus procesos para un objeto concreto, como un caso, en una sola ubicación.

Anteriormente, cuando un registro cumplía un criterio definido **(1)**, el proceso ejecutaba el grupo de acciones asociado y luego se detenía **(2)**.



Ahora puede especificar cuándo detener o continuar con su proceso. Es sencillo.

1. Primero, asegúrese de haber definido el siguiente criterio y que su grupo de acciones incluye solo acciones inmediatas. No puede evaluar el siguiente criterio cuando un grupo de acciones incluye acciones programadas.
2. Haga clic en **DETENER (3)** o **EVALUAR EL PRÓXIMO CRITERIO (4)** para cambiar lo que sucede después de ejecutar acciones. Inicialmente, cada grupo de acciones está establecido para detenerse después de ejecutar acciones.



3. Realice su selección (5), guarde sus cambios (6) y su elección aparece en el lienzo.

Administración de lista de selección

Si puede soñar con una lista de selección, puede hacerlo en Salesforce. La gestión de valores de lista de selección nunca fue tan sencilla, con formas eficientes de mantener sus listas de selección actualizadas con necesidades de negocio. Las listas de selección globales le permiten compartir valores en listas de selección personalizadas y objetos mientras mantiene valores en una sola ubicación. Las listas de selección restringidas ayudan a mantener sus datos de registro limpios. Además, puede gestionar valores de lista de selección cómodamente desde Configuración con muchas opciones par agregar, sustituir o eliminar valores.

EDICIONES

Disponible en: **Todas las ediciones.**

EN ESTA SECCIÓN:

[Dinamice sus campos de lista de selección con listas de selección globales \(beta\)](#)

Simplifique la gestión de listas de selección mediante listas de selección globales. Ahora, en la versión beta hay disponibles listas de selección globales en todas las organizaciones. Las listas de selección globales le permiten reutilizar de forma eficiente una sola lista de valores para varios campos de lista de selección. Comparta fácilmente listas de selección entre objetos mediante la creación de campos de lista selección que usen un *conjunto de valores de lista de selección* de una lista de selección global. Además, dado que las listas de selección globales son siempre restringidas, sus datos de lista de selección permanecen limpios porque los usuarios no pueden agregar valores erróneos o redundantes mediante la API. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Supervise más fácilmente la ubicación de uso de listas de selección globales](#)

Hemos simplificado la supervisión de los valores de lista de selección personalizados compartidos. En la página de detalles de cada lista de selección global se indica dónde se ha usado el conjunto de valores de lista de selección. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

[Eliminar aglomeraciones en listas de selección mediante listas de selección restringidas \(disponibilidad general\)](#)

Si aún no ha probado las listas de selección restringidas, ha llegado el momento de usar listas de selección sin aglomeraciones. Esta función está ahora disponible en todas las organizaciones. Un campo de lista de selección restringida garantiza la integridad de los datos de lista de selección mediante la inclusión de tan solo valores que ha definido. Los datos de su lista de selección permanecen limpios porque los usuarios no pueden agregar valores erróneos o redundantes. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Organizar listas de selección restringidas mediante la gestión de valores inactivos](#)

Según corresponda, desactive o vuelva a activar valores de listas de selección restringidas para adaptarse a sus necesidades de negocio cambiantes sin tener que eliminar valores antes de estar preparado. Ahora, puede retirar un valor de una lista de selección restringida sin que esto afecte a los registros existentes que usan este valor de lista de selección. Si no sabe cuándo va a dejar de necesitar el valor para futuros registros, simplemente puede eliminarlo. Este procedimiento simplificado funciona para las listas de selección globales y las demás listas de selección restringidas personalizadas. Las listas de selección globales solo están disponibles en Salesforce Classic. Las demás listas de selección restringidas están disponibles en Salesforce Classic y Lightning Experience.

[Eliminar un campo de lista de selección de los registros](#)

¿Ya no necesita ese valor de lista de selección antiguo que le molesta en sus datos de registro? Problema resuelto. Ahora hay un método sencillo para eliminar un valor de lista de selección de todos los registros de su organización. Este proceso funciona para las listas de selección estándar y personalizadas (restringidas o no restringidas). Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Dinamice sus campos de lista de selección con listas de selección globales (beta)

Simplifique la gestión de listas de selección mediante listas de selección globales. Ahora, en la versión beta hay disponibles listas de selección globales en todas las organizaciones. Las listas de selección globales le permiten reutilizar de forma eficiente una sola lista de valores para varios campos de lista de selección. Comparta fácilmente listas de selección entre objetos mediante la creación de campos de lista de selección que usen un *conjunto de valores de lista de selección* de una lista de selección global. Además, dado que las listas de selección globales son siempre restringidas, sus datos de lista de selección permanecen limpios porque los usuarios no pueden agregar valores erróneos o redundantes mediante la API. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.



Nota: Esta versión incluye una versión beta de listas de selección globales con calidad de producción, pero con limitaciones conocidas. Para aportar comentarios o sugerencias para las listas de selección globales, visite el [grupo de listas de selección globales, restringidas y personalizadas de la comunidad Salesforce Success](#).

Un conjunto de valores reutilizables protegido

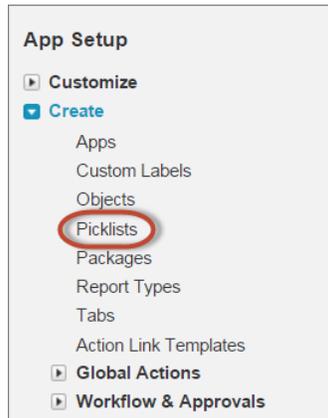
Una lista de selección global es una lista de selección restringida por definición. Al crear una lista de selección global, la lista de valores que especifica está protegida. Solo puede agregar o modificar valores.

Al crear un campo de lista de selección personalizado y basarlo en la lista de selección global, la lista de valores se hereda de la lista de selección global. Los usuarios no pueden cambiar los valores porque se han definido como un conjunto de valores de lista de selección. Además, no pueden agregar valores con la API al conjunto de valores de lista de selección ni a los campos de lista de selección que lo usan.

Creación y mantenimiento sencillos

Puede crear una lista de selección global a partir del árbol Configuración. A continuación, cree los campos de lista de selección personalizados del modo habitual. Sin embargo, ahora tiene la posibilidad de usar un conjunto de valores de lista de selección global para tantas listas de selección personalizadas como desee.

Nuevo nodo Listas de selección de Configuración



Especifique el conjunto de valores de lista de selección al crear una lista de selección global. Si modifica la definición de lista de selección global, se actualizan también todos los campos de lista de selección que usan este conjunto de valores de lista de selección.

Supongamos que desea usar un campo de lista de selección llamado "Puntuaje" en Cuentas y Oportunidades con los valores Caliente, Templado y Frío. En lugar de mantener estos valores de lista de selección por separado en dos objetos distintos, cree una lista de selección global con su conjunto de valores. A continuación, cree un campo de lista de selección en cada objeto y configure estas listas de selección para que hereden el conjunto de valores de lista de selección global. Cada lista de selección incluye automáticamente los valores Caliente, Templado y Frío.

Definición de lista de selección global

Global Picklist Printable View | Help for this Page ?

[Back to List](#)

[Picklist Value Set \(4\)](#) | [Inactive Picklist Values \(0\)](#) | [Fields Where Used \(2\)](#)

Global Picklist Detail Edit Delete

Information

Label	Device Type
Developer Name	Device_Type
Description	

Edit Delete

Picklist Value Set New Reorder Replace Printable View Chart Colors ▾

Action	Values	Default	Chart Colors	Modified By
Edit Del Deactivate	External Drive	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Keyboard	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Monitor	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Optical Mouse	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM

Inactive Picklist Values

No Inactive Picklist Values values defined.

Fields Where Used

Field Label	Object	Data Type	Controlling Field
Device_Type	Account	Picklist	
Device_Type Multiple	Account	Picklist (Multi-Select)	

Creación de una lista de selección basada en una lista de selección global

Limitaciones conocidas de la versión beta

- La lista de valores heredados no se muestra directamente en la página de detalles para una lista de selección basada en una lista de selección global, pero puede hacer clic en un vínculo para ver el conjunto de valores de lista de selección.
- En el caso de los campos de lista de selección personalizados basados en una lista de selección global, puede cambiar de una lista de selección única a una lista de selección múltiple y de una lista de selección múltiple a una lista de selección única. No obstante, no puede cambiar la lista de selección a otro tipo de campo, como casilla, divisa o texto.

Nota: Esta lista de limitaciones de las listas de selección no es exhaustiva. No se garantiza que las funciones del programa piloto o la versión beta sean completas y totalmente funcionales hasta que se confirme su disponibilidad general.

Supervise más fácilmente la ubicación de uso de listas de selección globales

Hemos simplificado la supervisión de los valores de lista de selección personalizados compartidos. En la página de detalles de cada lista de selección global se indica dónde se ha usado el conjunto de valores de lista de selección. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Al crear una lista de selección global, la lista de valores que especifica se convierte en su conjunto de valores de lista de selección. Al crear campos de lista de selección personalizados y basarlos en la lista de selección global, heredan el conjunto de valores de lista de selección.

Para determinar qué campos de lista de selección usar para un conjunto de valores de lista de selección determinado, vaya al nodo Listas de selección de Configuración. Seleccione la lista de selección global con el conjunto de valores que le interese. Los campos de lista de selección que comparten el conjunto de valores de lista de selección se muestran debajo de Se han utilizado los campos.

Ver qué campos usan un conjunto de valores de lista de selección

Global Picklist Printable View | Help for this Page ?

[Back to List](#) [Picklist Value Set \(4\)](#) | [Inactive Picklist Values \(0\)](#) | [Fields Where Used \(2\)](#)

Global Picklist Detail Edit Delete

Information

Label	Device Type
Developer Name	Device_Type
Description	

Edit Delete

Picklist Value Set New Reorder Replace Printable View Chart Colors ▾

Action	Values	Default	Chart Colors	Modified By
Edit Del Deactivate	External Drive	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Keyboard	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Monitor	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Optical Mouse	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM

Inactive Picklist Values

No Inactive Picklist Values values defined.

Fields Where Used

Field Label	Object	Data Type	Controlling Field
Device Type	Account	Picklist	
Device Type Multiple	Account	Picklist (Multi-Select)	

Eliminar aglomeraciones en listas de selección mediante listas de selección restringidas (disponibilidad general)

Si aún no ha probado las listas de selección restringidas, ha llegado el momento de usar listas de selección sin aglomeraciones. Esta función está ahora disponible en todas las organizaciones. Un campo de lista de selección restringida garantiza la integridad de los datos de lista de selección mediante la inclusión de tan solo valores que ha definido. Los datos de su lista de selección permanecen limpios porque los usuarios no pueden agregar valores erróneos o redundantes. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Defina la lista de valores para una lista de selección al crear el campo de lista de selección personalizado. Para activar la validación de valores de **Hacer valer rigurosamente los valores de lista de selección** para la lista de valores definidos, seleccione **Hacer valer rigurosamente los valores de lista de selección**. Esta opción impide a los usuarios agregar valores mediante la API. Si no selecciona **Hacer valer rigurosamente los valores de lista de selección**, se puede guardar un valor de lista de selección que no forme parte de la definición de lista de selección en un registro con la API, lo que reduce la limpieza de los datos.

Este es otro motivo por el que debe probar las listas de selección restringidas: puede usarlas en tipos de metadatos personalizados. Los tipos de metadatos personalizados son tipos de metadatos de aplicación definidos de forma personalizada que se pueden empaquetar y usar con una aplicación. Además, permiten ahorrar tiempo dado que puede definir configuraciones y crear componentes y funciones de aplicaciones reutilizables. Dado que las listas de selección de los tipos de metadatos personalizados son siempre restringidas, active las listas de selección restringidas para usar estos tipos de metadatos personalizados.

-  **Nota:** Puede usar un campo de lista de selección personalizado en una lista de selección restringida, pero solo si la lista de selección tiene menos de 1000 valores (o entradas).

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Tipos de metadatos personalizados](#)

Organizar listas de selección restringidas mediante la gestión de valores inactivos

Según corresponda, desactive o vuelva a activar valores de listas de selección restringidas para adaptarse a sus necesidades de negocio cambiantes sin tener que eliminar valores antes de estar preparado. Ahora, puede retirar un valor de una lista de selección restringida sin que esto afecte a los registros existentes que usan este valor de lista de selección. Si no sabe cuándo va a dejar de necesitar el valor para futuros registros, simplemente puede eliminarlo. Este procedimiento simplificado funciona para las listas de selección globales y las demás listas de selección restringidas personalizadas. Las listas de selección globales solo están disponibles en Salesforce Classic. Las demás listas de selección restringidas están disponibles en Salesforce Classic y Lightning Experience.

-  **Nota:** Esta versión incluye una versión beta de listas de selección globales con calidad de producción, pero con limitaciones conocidas.

Al desactivar un valor, ya no aparece en la lista de selección que usan los usuarios para crear o modificar un registro. No obstante, los registros que incluyen este valor lo conservan.

Supongamos que desea ocultar un valor de lista de selección para que los usuarios ya no puedan seleccionarlo. Primero, navegue hasta la definición de lista de selección.

- En el caso de una lista de selección de un objeto, vaya al área de campo del objeto. Por ejemplo, en el caso de una lista de selección de cuenta: En Configuración, ingrese *Cuenta* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Campos** debajo de Cuentas.
- En el caso de una lista de selección global: En Configuración, ingrese *lista de selección* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Listas de selección**.

A continuación, vaya a la página de detalles de la lista de selección. Para eliminar el valor y que no se use en el futuro, haga clic en **Desactivar** junto a su nombre.

Ejemplo: Desactivar un valor de lista de selección global

Global Picklist Printable View | Help for this Page ?

[« Back to List](#)

[Picklist Value Set \(5\)](#) | [Inactive Picklist Values \(0\)](#) | [Fields Where Used \(2\)](#)

Global Picklist Detail Edit Delete

Information

Label	Device Type
Developer Name	Device_Type
Description	

Edit Delete

Picklist Value Set New Reorder Replace Printable View Chart Colors ▾

Action	Values	Default	Chart Colors	Modified By
Edit Del Deactivate	Monitor	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Optical Mouse	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	External Drive	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 3/28/2016 8:02 PM
Edit Del Deactivate	Headset	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 3/28/2016 8:12 PM
Edit Del Deactivate	Keyboard	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 3/28/2016 10:12 PM

Inactive Picklist Values

No Inactive Picklist Values values defined.

Fields Where Used

Field Label	Object	Data Type	Controlling Field
Device Type	Account	Picklist	
Device Type Multiple	Account	Picklist (Multi-Select)	

El valor se mueve a la sección Valores de lista de selección inactivos. Si decide más adelante que necesita el valor, haga clic en **Activar** junto al nombre del valor.

Ejemplo: Valor de lista de selección global inactivo

Global Picklist Printable View | Help for this Page ?

[« Back to List](#)

[Picklist Value Set \[4\]](#) | [Inactive Picklist Values \[1\]](#) | [Fields Where Used \[2\]](#)

Global Picklist Detail Edit Delete

Information

Label	Device Type
Developer Name	Device_Type
Description	

Edit Delete

Picklist Value Set New Reorder Replace Printable View Chart Colors ▾

Action	Values	Default	Chart Colors	Modified By
Edit Del Deactivate	Monitor	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Optical Mouse	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	External Drive	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 3/28/2016 8:02 PM
Edit Del Deactivate	Headset	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 3/28/2016 8:12 PM

Inactive Picklist Values

Action	Values	Chart Colors	Modified By
Del Activate	Keyboard	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 3/28/2016 10:08 PM

Fields Where Used

Field Label	Object	Data Type	Controlling Field
Device_Type	Account	Picklist	
Device_Type Multiple	Account	Picklist (Multi-Select)	

 **Nota:** En el caso de las listas de selección no restringidas, puede desactivar de forma eficiente los valores. Para ello, haga by clic en **Eliminar** junto al nombre del valor y, a continuación, seleccione **Conservar el valor anterior para registros existentes**.

Eliminar un campo de lista de selección de los registros

¿Ya no necesita ese valor de lista de selección antiguo que le molesta en sus datos de registro? Problema resuelto. Ahora hay un método sencillo para eliminar un valor de lista de selección de todos los registros de su organización. Este proceso funciona para las listas de selección estándar y personalizadas (restringidas o no restringidas). Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

En la página Campos del objeto que usa la lista de selección, haga clic en el nombre de la lista de selección.

En la sección Conjunto de valores de lista de selección, haga clic en **Eliminar** junto al valor que desee eliminar.

Buscar el valor de lista de selección que se va a eliminar

Account Custom Field **Desirability** [Help for this Page](#)

[Back to Account Fields](#) [Validation Rules](#) (0)

Custom Field Definition Detail [Edit](#) [Set Field-Level Security](#) [View Field Accessibility](#)

Field Information

Field Label	Desirability	Object Name	Account
Field Name	Desirability	Data Type	Picklist
API Name	Desirability__c		
Description			
Help Text			
Created By	Aaron Fixalot, 3/28/2016 3:50 PM	Modified By	Aaron Fixalot, 3/28/2016 3:50 PM

Picklist Options

Strictly enforce picklist values

Controlling Field [\[New\]](#)

Field Dependencies [New](#) [Field Dependencies Help](#)

No dependencies defined.

Validation Rules [New](#) [Validation Rules Help](#)

No validation rules defined.

Picklist Value Set [New](#) [Reorder](#) [Replace](#) [Printable View](#) [Chart Colors](#) [Picklist Value Set Help](#)

Action	Values	Default	Chart Colors	Modified By
Edit Del	High	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot, 3/28/2016 3:50 PM
Edit Del	Medium	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot, 3/28/2016 3:50 PM
Edit Del	Low	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Aaron Fixalot, 3/28/2016 3:50 PM

Para eliminar el valor por completo de los registros existentes, seleccione **Sustituir el valor en registros con valor en blanco**. Esta opción elimina además el valor del campo de lista de selección que ven los usuarios.

Sustituir por un valor en blanco para eliminarlo de los registros

Find and Replace Value **Desirability** [Help for this Page](#)

Globally replace an existing value in a picklist with a new value. Choose a replacement value below to apply to any records that contain the deleted value. If you choose not to replace the value, the picklist no longer contains the deleted value but records containing that value still display it.

Delete value 'Low' from picklist and...

Replace value on records with [High](#)
 Replace value on records with blank value
 Keep old value for existing records

[Save](#) [Cancel](#)

Configuración de Lightning Experience

Desplácese por Lightning Experience con mayor facilidad con un par de mejoras de navegación de Configuración. Puede modificar objetos y ver detalles de objetos con menos clics. Desde el Gestor de objetos, puede ver todas las páginas de registros personalizadas que creó para ese objeto y qué página de registro está activa. Esta función está disponible solo en Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Controlar qué usuarios cambian inmediatamente cuando se activa Lightning Experience](#)

¡Le escuchamos! Antes de activar Lightning Experience, necesita poder decidir quién puede cambiar inmediatamente a la nueva interfaz y quién permanece en Salesforce Classic. Ahora puede realizar estas elecciones, con la nueva opción **Cambiar usuarios a Lightning Experience** en el asistente de migración de Lightning Experience. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Modificar objetos directamente desde el menú Configuración en Lightning Experience](#)

Ahora puede modificar objetos y ver detalles de objetos con menos clics. En páginas de registro e inicio de objetos, puede seleccionar Modificar objeto desde el menú Configuración para ir directamente a la página de detalles de ese objeto. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Visualizar sus páginas de registro de Lightning en el Gestor de objetos](#)

Agregamos una lista relacionada Páginas de registro de Lightning a todos los objetos compatibles con la modificación de páginas de registro en Lightning App Builder. Puede ver todas las páginas de registros personalizadas que creó para ese objeto y qué registro está activo. Esta función está disponible solo en Lightning Experience.

Controlar qué usuarios cambian inmediatamente cuando se activa Lightning Experience

¡Le escuchamos! Antes de activar Lightning Experience, necesita poder decidir quién puede cambiar inmediatamente a la nueva interfaz y quién permanece en Salesforce Classic. Ahora puede realizar estas elecciones, con la nueva opción **Cambiar usuarios a Lightning Experience** en el asistente de migración de Lightning Experience. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Todos los usuarios de perfil estándar siguen obteniendo el permiso "Usuario de Lightning Experience" cuando activa Lightning Experience. Pero ahora puede pasar el cambio con confianza, sabiendo que solo los usuarios que desea cambiarán interfaces sobre la marcha. Y cualquier otro usuario puede seguir trabajando en Salesforce Classic hasta que estén listos para cambiar por sí mismos.

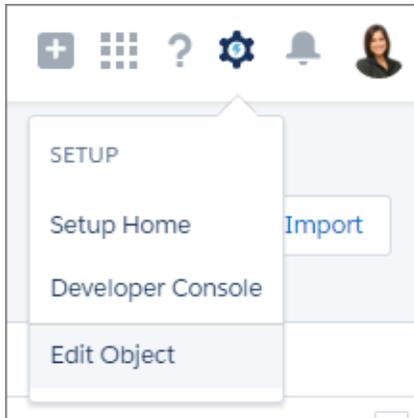
CONSULTE TAMBIÉN

[Dar la bienvenida a sus usuarios en Lightning Experience](#)

[Ayuda de Salesforce: Configurar usuarios para Lightning Experience \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Modificar objetos directamente desde el menú Configuración en Lightning Experience

Ahora puede modificar objetos y ver detalles de objetos con menos clics. En páginas de registro e inicio de objetos, puede seleccionar Modificar objeto desde el menú Configuración para ir directamente a la página de detalles de ese objeto. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.



La opción de menú Modificar objeto solo está disponible para objetos indicados en el Gestor de objetos en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

[Funciones de Lightning Experience en esta versión](#)

Visualizar sus páginas de registro de Lightning en el Gestor de objetos

Agregamos una lista relacionada Páginas de registro de Lightning a todos los objetos compatibles con la modificación de páginas de registro en Lightning App Builder. Puede ver todas las páginas de registros personalizadas que creó para ese objeto y qué registro está activo. Esta función está disponible solo en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

[Crear y modificar páginas de registro de Lightning Experience \(Disponible de forma general\)](#)

[Funciones de Lightning Experience en esta versión](#)

Importación de datos

Estamos retirando las herramientas de importación de datos heredadas, por lo que comience a utilizar el asistente de importación de datos. Estamos realizando mejoras graduales para ayudar con la transición.

EN ESTA SECCIÓN:

[Las Herramientas de importación de datos heredadas se retirarán en febrero de 2017](#)

Si aún utiliza los asistentes de importación individuales para cuentas, contactos, prospectos, cuentas personales, soluciones y objetos personalizados, empiece a utilizar el asistente de importación de datos en su lugar. Con la versión Spring '17, estas herramientas de importación dejarán de estar disponibles. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

[Mejoras del asistente de importación de datos para la búsqueda de coincidencias por Id. externo](#)

Para cualquier objeto, puede especificar un campo de Id. externo para el asistente de importación de datos para buscar registros existentes que coinciden con los datos de importación. Si su importación solo agrega nuevos registros, el asistente de importación de datos ignora las filas de archivos de importación que contienen valores coincidentes para el campo de Id. externo. Si su importación está actualizando registros existentes, el asistente de importación de datos utiliza los datos del archivo de importación para actualizar los registros coincidentes en Salesforce. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: Disponible en: **Todas** las ediciones excepto **Database.com**

Su edición determina los tipos de objetos que puede importar.

[Mejoras del asistente de importación de datos para notificaciones de email](#)

Cuando importa datos a través del asistente de importación de datos, el archivo CSV que envía se pone en cola para su procesamiento. Cuando se completa la importación, le notificamos por email. Hemos ampliado el asunto del email para incluir el nombre de archivo CSV y el número de filas de registros que contiene. Ahora puede saber rápidamente de qué importación trata el mensaje de email. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Las Herramientas de importación de datos heredadas se retirarán en febrero de 2017

Si aún utiliza los asistentes de importación individuales para cuentas, contactos, prospectos, cuentas personales, soluciones y objetos personalizados, empiece a utilizar el asistente de importación de datos en su lugar. Con la versión Spring '17, estas herramientas de importación dejarán de estar disponibles. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Por ahora puede seguir accediendo a las herramientas de importación de datos heredadas desde la página Asistente de importación de datos. Desde Configuración, ingrese *Asistente de importación de datos* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Asistente de importación de datos**. A continuación, haga clic en **Herramientas de importación de datos heredadas**. Hemos agregado recordatorios por todas las páginas del asistente de importación de datos heredadas que dejarán de estar disponibles en febrero de 2017.

Utilice las herramientas de importación de datos heredadas solo cuando sea necesario cuando su organización pasa al Asistente de importación de datos. Puede sugerir y votar mejoras del asistente de importación de datos en [IdeaExchange](#).

El asistente de importación de datos se comporta de forma diferente a las herramientas de importación de datos heredadas, por lo que confirme que sus usuarios tienen los permisos necesarios y capacite sus usuarios. Por ejemplo, los archivos CSV que funcionan con las herramientas de importación de datos heredadas no siempre funcionan con el asistente de importación de datos. El asistente de importación de datos requiere a veces más campos en el archivo de importación para garantizar la integridad de datos de los registros en su organización de Salesforce. Además, a diferencia de algunas herramientas de importación de datos heredadas, el asistente de importación de datos no puede importar contactos, prospectos y cuentas personales en el mismo archivo de importación.

CONSULTE TAMBIÉN

[Trailhead: Gestión de datos](#)

[Lista de reproducción de video: Serie de métodos de importación de datos](#)

[Ayuda de Salesforce: Importación de registros](#)

Mejoras del asistente de importación de datos para la búsqueda de coincidencias por Id. externo

Para cualquier objeto, puede especificar un campo de Id. externo para el asistente de importación de datos para buscar registros existentes que coinciden con los datos de importación. Si su importación solo agrega nuevos registros, el asistente de importación de datos ignora las filas de archivos de importación que contienen valores coincidentes para el campo de Id. externo. Si su importación está actualizando registros existentes, el asistente de importación de datos utiliza los datos del archivo de importación para actualizar los registros coincidentes en Salesforce. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Anteriormente, buscar coincidencias por Id. externo estaba disponible solo al importar soluciones u objetos personalizados. Ahora, la opción está disponible independientemente de cuál objeto está importando registros.

Si el objeto tiene varios campos Id. externo, ahora puede especificar con qué campo buscar coincidencias. Anteriormente, el asistente de importación de datos tomaba la decisión por usted.

Import your Data into Salesforce
You can import up to 50,000 records at a time.

What kind of data are you importing? ?

Standard objects

Custom objects

Accounts and Contacts ✓

Leads >

Solutions >

Campaign Member Status >

What do you want to do? ?

Add new records ✓

Match Contact by: ?

--None--

Match Account by: ?

--None--

--None--

Salesforce.com ID

Account Name and Site

Master ID (External ID)

Original ID (External ID)

Trigger workflow rules and processes? ?

Trigger workflow rules and processes for new and updated records

Un Id. externo es un campo personalizado que tiene el atributo Id. externo, lo que significa que contiene identificadores únicos de registros procedentes de un sistema externo a Salesforce. Cuando selecciona esta opción, el asistente de importación de datos detecta registros existentes en Salesforce con Id. externos que coinciden con aquellos en el archivo de importación. Esta operación no diferencia entre mayúsculas y minúsculas. Por ejemplo, "ABC" coincide con "abc". Sin embargo, si el campo Id. externo también tiene el atributo "Exclusivo" que distingue entre mayúsculas y minúsculas, las letras mayúsculas y minúsculas no se consideran idénticas.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Importación de registros](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Mejoras del asistente de importación de datos para notificaciones de email

Cuando importa datos a través del asistente de importación de datos, el archivo CSV que envía se pone en cola para su procesamiento. Cuando se completa la importación, le notificamos por email. Hemos ampliado el asunto del email para incluir el nombre de archivo CSV y el número de filas de registros que contiene. Ahora puede saber rápidamente de qué importación trata el mensaje de email. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Importación de registros](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Visual Workflow

Además de algunas mejoras disponibles de forma general, como por ejemplo el modo de tratar los valores de porcentajes, estamos implementando dos pilotos increíbles. Uno para agregar flujos a cualquier página Lightning y otro para crear su propia experiencia para el tiempo de ejecución de flujos. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Valores de porcentaje de confianza en variables de sObject de flujo (actualización crítica)

¿Agregó cálculos especiales a su flujo para obtener el resultado correcto para un campo de porcentaje? Esta actualización crítica le permite prescindir de estas soluciones.

Acceder a campos de propietario de objeto cruzado en flujo

Algunos campos tienen relaciones con más de un objeto. Conocemos estas relaciones como *polimórfica*. Por ejemplo, si tiene colas activadas para casos, el propietario de un caso puede ser un usuario o una cola. Si está cruzando desde un caso a su Id. de propietario, agregue una sintaxis especial para identificar a qué objeto se refiere cuando dice "Propietario".

Otorgar a sus usuarios de Lightning Experience y Salesforce1 el poder de flujos (Piloto)

¡Por fin llegó el día! Estamos implementando un componente de flujo para Lightning App Builder. Ahora puede agregar flujos a cualquier página Lightning, páginas de aplicación, páginas de registro y páginas de inicio igualmente.

Personalizar el aspecto y el comportamiento de las entrevistas de flujo (Piloto)

En esta versión incluimos en un programa piloto los nuevos recursos de la API de REST que le otorgan acceso completo a flujos y a sus entrevistas. Utilice la API de REST para personalizar la experiencia en tiempo de ejecución del flujo como bien desee.

Valores de porcentaje de confianza en variables de sObject de flujo (actualización crítica)

¿Agregó cálculos especiales a su flujo para obtener el resultado correcto para un campo de porcentaje? Esta actualización crítica le permite prescindir de estas soluciones.

Anteriormente, nuestros cálculos de valores de porcentajes no siempre funcionaban según lo previsto. Hemos implementado una solución parcial en la última versión. En esta versión vamos a implementar el resto de la solución como una actualización crítica. ¿Por qué? Sabemos que en muchos casos tienen soluciones para confirmar el cálculo correcto del flujo. Dado que nuestra modificación hace innecesarias estas soluciones, esta es su oportunidad de probar cómo funcionan los cálculos de porcentaje actuales para sus flujos.

Este es el comportamiento que puede esperar de los valores de porcentaje una vez activada esta actualización crítica.

Si...	El valor...	Ejemplo
Pasa un valor numérico en un campo de porcentaje de la variable de sObject	No cambia	El número 100 sigue siendo 100. Al guardar este valor en un registro nuevo o existente, el valor de porcentaje es del 100 %.
Pasa el valor de un solo campo de porcentaje de la variable de sObject al campo de porcentaje de otra variable de sObject	No cambia	El número 100 sigue siendo 100. Al guardar este valor en un registro nuevo o existente, el valor de porcentaje es del 100 %.
Hace referencia al campo de porcentaje de una variable de sObject en una fórmula ¹	Se divide entre 100	El número 100 se convierte en 1. Al guardar este valor en un registro nuevo o existente, el valor de porcentaje es del 1 %.

¹Si va a guardar este valor en un registro de Salesforce nuevo o existente, se recomienda multiplicarlo por 100. Como siempre, prueba varias permutaciones del flujo para confirmar que los cálculos funcionan correctamente.

Pruebe esta actualización crítica

Se recomienda probar la actualización crítica en un sandbox. Si debe trabajar en la organización de producción, hágalo durante las horas de menor producción.

1. Identifique los flujos relacionados con campos de porcentaje en las variables de sObject.
2. Active esta actualización crítica.
3. En los flujos, identifique las soluciones que ha agregado para controlar el método de cálculo de valores de porcentaje y adapte las al nuevo comportamiento. La solución recomendada era multiplicar los valores de campo de porcentaje de sObject por 100.
4. Pruebe cada flujo para asegurarse de que los resultados obtenidos con la actualización crítica son correctos.

Acceder a campos de propietario de objeto cruzado en flujo

Algunos campos tienen relaciones con más de un objeto. Conocemos estas relaciones como *polimórfica*. Por ejemplo, si tiene colas activadas para casos, el propietario de un caso puede ser un usuario o una cola. Si está cruzando desde un caso a su Id. de propietario, agregue una sintaxis especial para identificar a qué objeto se refiere cuando dice "Propietario".

Para hacer referencia a un campo en un registro relacionado, emplee esta sintaxis.

```
{!sObjectVariable.polymorphicObjectName1:specificObjectName2.fieldName}
```

donde:

- *sObjectVariable* es el nombre exclusivo de la variable de sObject desde la que desea comenzar.
- *polymorphicObject* es el nombre de API para una relación polimórfica para el tipo de objeto de *sObjectVariable*.
- *specificObjectName* es el nombre de API del objeto que desea seleccionar en la relación polimórfica.
- *fieldName* es el nombre del campo al que desea hacer referencia en el último objeto de la expresión. Todos los nombres de API de campos personalizados terminan con `__c`.

Relaciones admitidas

No toda relación es polimórfica, así que recomendamos utilizar la sintaxis polimórfica únicamente cuando sabe que el campo puede vincular con múltiples objetos. Se admiten las siguientes relaciones.

- `Case.Source`
- `FeedItem.CreatedBy`
- `Object.Owner`

Donde *Object* le permite establecer `Owner` a un usuario o a una cola. No se admiten `Group.Owner` y `Queue.Owner`.



Ejemplo: `{!sObj_Case.Owner:User.Id}` hace referencia al Id. del usuario que es propietario del caso, mientras que `{!sObj_Case.Owner:Queue.Id}` hace referencia al Id. de la cola que es propietaria del caso. Siempre puede agregar la referencia polimórfica tras varios traspasos (`{!sObj_Case.Account.Owner:User.Id}`) o en la mitad de una referencia (`{!sObj_Case.Owner:User.Manager.Id}`).

Otorgar a sus usuarios de Lightning Experience y Salesforce1 el poder de flujos (Piloto)

¡Por fin llegó el día! Estamos implementando un componente de flujo para Lightning App Builder. Ahora puede agregar flujos a cualquier página Lightning, páginas de aplicación, páginas de registro y páginas de inicio igualmente.

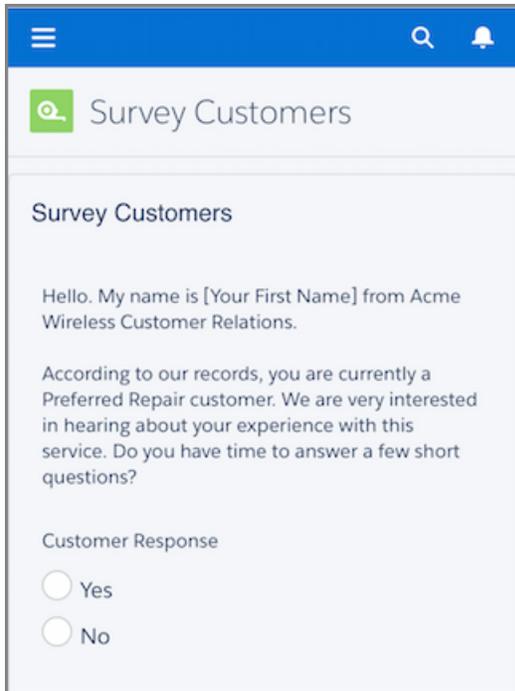
Nota: Proporcionamos el Componente Lightning de flujos a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. El Componente Lightning de flujos no está disponible de forma general a menos que o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para el Componente Lightning de flujos en [IdeaExchange](#).

Cuando esté en el piloto, podrá agregar el componente de flujos a sus páginas Lightning como cualquier otro componente.

Es posible que su flujo necesite el Id. del registro sobre el que esté funcionando, pero no se preocupe. Las páginas de registros envían el Id. a su flujo de forma automática si tiene la variable de entrada Texto correcta configurada.

Ejemplo: Así es como aparece un flujo denominado Encuesta de clientes cuando se incrusta en una página de registro en Lightning Experience y en una página de aplicación en Salesforce1.

The screenshot shows a Salesforce Lightning page for 'Acme'. The main content area is titled 'Survey Customers' and contains a survey form. The form has a 'Next' button at the bottom. Below the form is a 'Sign in with Twitter' button. The right sidebar contains a 'New Task' button, a 'New Event' button, a 'Log a Call' button, and an 'Email' button. Below these buttons is a 'Subject' input field. Below the input field is a 'Show: All Activities' dropdown menu. Below the dropdown menu are sections for 'Next Steps' and 'Past Activity', both of which are currently empty.



Personalizar el aspecto y el comportamiento de las entrevistas de flujo (Piloto)

En esta versión incluimos en un programa piloto los nuevos recursos de la API de REST que le otorgan acceso completo a flujos y a sus entrevistas. Utilice la API de REST para personalizar la experiencia en tiempo de ejecución del flujo como bien desee.

 **Nota:** La API de REST de flujos está ahora disponible para clientes seleccionados mediante un programa piloto. Para estar nominado para unirse a este programa piloto, haga contacto con Salesforce. Se pueden aplicar términos y condiciones adicionales para participar en el programa piloto. Tenga en cuenta que los programas piloto están sujetos a cambios, y por lo tanto, no podemos garantizar la aceptación en este programa piloto o un periodo de tiempo en el que se pueda activar esta función. Cualquier servicio o función que no se haya comercializado y al que se haga referencia en este documento, comunicado de prensa o declaración pública no está disponible en este momento y es posible que no lo esté en el momento previsto o que no llegue a ofertarse. Los clientes que adquieran nuestros servicios deberán tomar sus decisiones de compra en función de las funciones que se ofrecen en estos momentos.

A continuación se enumeran algunas cosas que puede realizar con esta API.

- Aplicar la marca de su compañía
- Crear formatos de dos columnas
- Crear botones de opción, en vez de solicitar a los usuarios que realicen una selección y hagan clic en **Siguiente**
- Representar pantallas dinámicas

Ejemplo: En esta pantalla dinámica, el segundo campo cambia en base a la respuesta del primer campo. Si selecciona, **Sí, por email**, el segundo campo le solicita su dirección de email. Si selecciona, **Sí, por sms**, el segundo campo le solicita su número de teléfono.

CONSULTE TAMBIÉN

[Recursos nuevos: flujos y entrevistas de flujo \(piloto\)](#)

Datos externos

Salesforce Connect, que se denominaba anteriormente Lightning Connect, amplía sus opciones para interactuar con los datos que están almacenados fuera de su organización de Salesforce. Hemos realizado mejoras en las búsquedas de objetos externos y en la interfaz de usuario.

EN ESTA SECCIÓN:

[Usted dice digo, yo digo Salesforce Connect](#)

Lightning Connect se denomina ahora Salesforce Connect, y el adaptador de Salesforce se denomina ahora el adaptador entre organizaciones. Mientras actualizábamos la interfaz de usuario para reflejar los nuevos nombres, también realizamos una limpieza de texto. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Controlar si los objetos externos se pueden buscar](#)

Ahora puede decidir si permitir a los usuarios buscar registros de un objeto externo a través de búsquedas globales de SOSL y Salesforce. Para cada objeto externo, seleccione o anule la selección de la nueva opción `Permitir buscar`. Para realizar búsquedas de forma más rápida en su organización, desactive la búsqueda de objetos externos que sus usuarios no necesitan buscar. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Tenga sus guiones y búselos también](#)

Los guiones ya no se eliminan de las cadenas de consulta de búsqueda que los adaptadores OData de Salesforce Connect envían a sistemas externos. Ahora, sus usuarios que buscan en Salesforce cadenas que incluyen guiones pueden encontrar registros de objetos externos más relevantes. Si configuró su sistema externo para gestionar la ausencia de guiones en cadenas de consulta de búsqueda, asegúrese de que incluir guiones no divide sus búsquedas. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Salesforce Connect está disponible en: **Developer Edition** y por un costo adicional en: **Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

Files Connect para fuentes de datos externas basadas en la Nube está disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Files Connect para fuentes de datos externas in situ está disponible por un costo adicional en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

[Cargar listas relacionadas por separado con menos clics](#)

De vuelta a Winter '16, hemos agregado una configuración de interfaz de usuario para cargar listas relacionadas de objetos externos por separado. Para ahorrarle clics adicionales, hemos agregado dependencias de sentido común entre esa configuración y aquella para la carga de listas relacionadas de objetos estándar y personalizados por separado. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Usted dice digo, yo digo Salesforce Connect

Lightning Connect se denomina ahora Salesforce Connect, y el adaptador de Salesforce se denomina ahora el adaptador entre organizaciones. Mientras actualizábamos la interfaz de usuario para reflejar los nuevos nombres, también realizamos una limpieza de texto. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

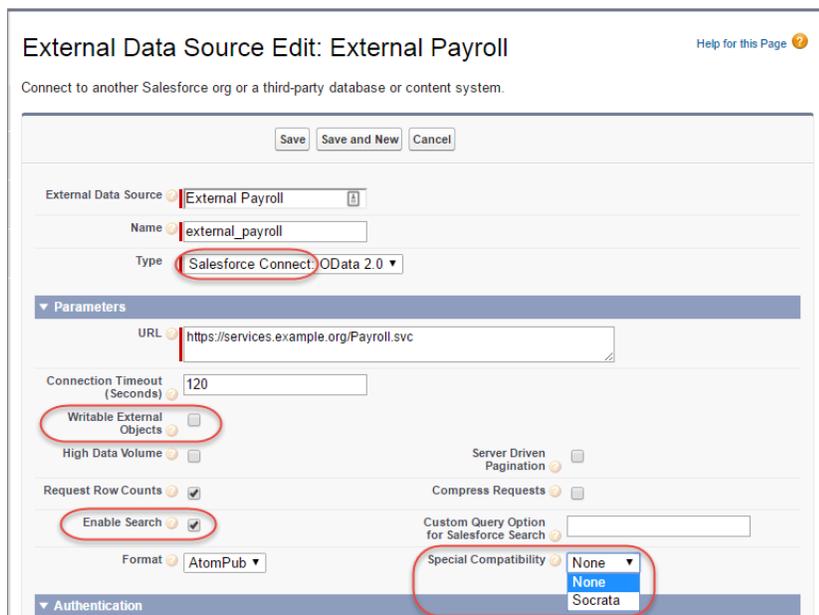
La mayoría de las mejoras de texto se realizaron en la ayuda a nivel de campos y en los mensajes de error que esperamos nunca vea. Pero quizá note nuestros cambios en estos tres campos en las páginas Fuente de datos externa en Configuración.

- Permitir crear, modificar y eliminar: esta opción es ahora **Objetos externos con capacidad de escritura**.
- Incluir en búsquedas de Salesforce: esta opción es ahora **Activar búsqueda**.
- Compatibilidad especial: el valor Predeterminado es ahora **Ninguno**.

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition**

Está disponible a un costo adicional en: **Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**



CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Definir fuentes de datos externas](#)

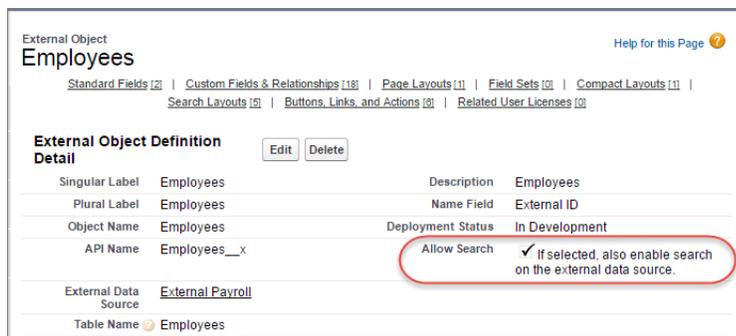
[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Controlar si los objetos externos se pueden buscar

Ahora puede decidir si permitir a los usuarios buscar registros de un objeto externo a través de búsquedas globales de SOSL y Salesforce. Para cada objeto externo, seleccione o anule la selección de la nueva opción `Permitir buscar`. Para realizar búsquedas de forma más rápida en su organización, desactive la búsqueda de objetos externos que sus usuarios no necesitan buscar. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

La búsqueda está desactivada de forma predeterminada para los objetos externos nuevos. No obstante, puede validar y sincronizar una fuente de datos externa para crear objetos externos automáticamente. La sincronización siempre activa la búsqueda en el objeto externo cuando se activa la búsqueda en la fuente de datos externa, y viceversa.

Cuando Summer '16 quede disponible en su organización, Salesforce selecciona inicialmente la opción `Permitir buscar` para objetos externos existentes. No obstante, si se desactiva la búsqueda en la fuente de datos externa asociada, no se podrán buscar esos objetos externos. Para incluir un objeto externo en búsquedas de SOSL y de Salesforce, active la búsqueda tanto en el objeto externo como en la fuente de datos externa.



CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Definir objetos externos](#)

[Ayuda de Salesforce: Definir fuentes de datos externas](#)

[Ayuda de Salesforce: Directrices para hacer más rápidas las búsquedas](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Tenga sus guiones y búsquelos también

Los guiones ya no se eliminan de las cadenas de consulta de búsqueda que los adaptadores OData de Salesforce Connect envían a sistemas externos. Ahora, sus usuarios que buscan en Salesforce cadenas que incluyen guiones pueden encontrar registros de objetos externos más relevantes. Si configuró su sistema externo para gestionar la ausencia de guiones en cadenas de consulta de búsqueda, asegúrese de que incluir guiones no divide sus búsquedas. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Anteriormente, cuando las búsquedas de SOSL y de Salesforce incluían objetos externos, los adaptadores OData retiraban todos los caracteres de puntuación ASCII antes de enviar la cadena

EDICIONES

Salesforce Connect está disponible en: **Developer Edition** y por un costo adicional en: **Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

de consulta de búsqueda a sistemas externos. Ahora nos dimos cuenta que muchos usuarios tienen guiones relevantes en las búsquedas en sus datos, así que cambiamos el comportamiento.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Consideraciones de búsqueda para Salesforce Connect: adaptador OData 2.0](#)

[Ayuda de Salesforce: Consideraciones de búsqueda para Salesforce Connect: adaptador OData 4.0](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

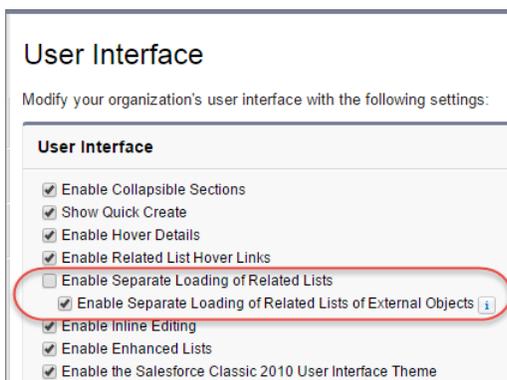
Cargar listas relacionadas por separado con menos clics

De vuelta a Winter '16, hemos agregado una configuración de interfaz de usuario para cargar listas relacionadas de objetos externos por separado. Para ahorrarle clics adicionales, hemos agregado dependencias de sentido común entre esa configuración y aquella para la carga de listas relacionadas de objetos estándar y personalizados por separado. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Hemos incorporado estas dependencias.

Si hace esto...	Nosotros hacemos esto...
Seleccionar <code>Activar la carga independiente de listas relacionadas</code>	Seleccionar <code>Activar la carga independiente de listas relacionada de objetos externos</code>
Anular la selección de <code>Activar la carga independiente de listas relacionada de objetos externos</code>	Anular la selección de <code>Activar la carga independiente de listas relacionadas</code>

Para indicar visualmente las dependencias, aplicamos una sangría al parámetro que se aplica a objetos externos.



CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Personalizar la configuración de la interfaz de usuario](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Otros cambios en Personalización

Disfrute de mayor flexibilidad con acciones, controle el acceso de usuarios a sesiones con conjuntos de permisos y obtenga más detalles acerca del acceso de usuarios a registros en la página de detalles de colaboración.

EN ESTA SECCIÓN:

[Ediciones de Salesforce optimizadas para Force.com](#)

Algunas ediciones de Salesforce incluyen más funciones que nunca. Se han incrementado también algunos límites. Conozca lo que cambió.

[Sustituir una acción de visualización con una página de Visualforce y una Página Lightning](#)

Anteriormente, no podía tener una sustitución de acción Página de Lightning y una sustitución de acción de página de Visualforce o s-control establecidas al mismo tiempo para la acción Ver en un objeto. En su lugar, tenía que eliminar una sustitución antes de poder establecer la otra. Ahora puede tener todo.

[Cambios de la variable global \\$Action](#)

Los objetos de entidad personalizados, Prospectos y Casos no están disponibles para el valor ChangeOwner de la variable global \$Action.

[Conceder acceso basado en sesiones de usuario activadas](#)

Dispone de toda la capacidad necesaria para gestionar el acceso de los usuarios a las sesiones sin modificar los perfiles de usuario. Cree un conjunto de permisos basado en una sesión para conceder acceso durante una sesión de usuario activada individual.

[Los usuarios de equipos de cuentas y equipos de oportunidades se muestran por separado en las páginas de colaboración](#)

Un usuario de un equipo de cuentas o un equipo de oportunidades se muestra por separado en las páginas de colaboración de las organizaciones con equipos de cuentas o equipos de oportunidades activados. Este comportamiento se produce incluso si el usuario tiene acceso a una cuenta u oportunidad dado que es el propietario del registro o de registros asociados.

[Garantizar que los registros enviados en segundo plano se dirigen al proceso de aprobación adecuado \(Actualización importante\)](#)

Cuando se envían registros para su aprobación, Salesforce confirma automáticamente si un registro cumple los criterios de entrada para el proceso de aprobación. Esta actualización crítica surte el mismo efecto en el caso de un remitente cuando se envían registros en segundo plano mediante la confirmación del remitente como un usuario permitido.

Ediciones de Salesforce optimizadas para Force.com

Algunas ediciones de Salesforce incluyen más funciones que nunca. Se han incrementado también algunos límites. Conozca lo que cambió.

Consulte [Ediciones de Salesforce mejor optimizadas para cumplir sus necesidades de negocio](#).

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Sustituir una acción de visualización con una página de Visualforce y una Página Lightning

Anteriormente, no podía tener una sustitución de acción Página de Lightning y una sustitución de acción de página de Visualforce o s-control establecidas al mismo tiempo para la acción Ver en un objeto. En su lugar, tenía que eliminar una sustitución antes de poder establecer la otra. Ahora puede tener todo.

Puede tener una sustitución de acción de Visualforce o s-control y una sustitución de acción de página Lightning establecidas para la acción Ver al mismo tiempo en el mismo objeto.

En Lightning Experience, aparece la sustitución de acción Página de Lightning. En Salesforce Classic, aparece la sustitución de acción Visualforce o s-control.

Cambios de la variable global \$Action

Los objetos de entidad personalizados, Prospectos y Casos no están disponibles para el valor ChangeOwner de la variable global \$Action.

Conceder acceso basado en sesiones de usuario activadas

Dispone de toda la capacidad necesaria para gestionar el acceso de los usuarios a las sesiones sin modificar los perfiles de usuario. Cree un conjunto de permisos basado en una sesión para conceder acceso durante una sesión de usuario activada individual.

 **Nota:** Los conjuntos de permisos basados en sesiones están disponibles actualmente como una vista previa de desarrollador.

 **Importante:** No puede instalar un paquete gestionado con un conjunto de permisos que requiere la activación de sesión en una organización del cliente sin esta función.

Con un conjunto de permisos basado en una sesión, puede conceder acceso a determinadas funciones durante un tipo de sesión predefinido. Por ejemplo, supongamos que la organización tiene un objeto personalizado llamado Sala de conferencias. Una aplicación móvil llamada Sincronización de sala de conferencias tiene acceso de lectura y actualización al objeto. Cree un conjunto de permisos para permitir actualizaciones del objeto solo si la aplicación móvil Sincronización de sala de conferencias activa la sesión del usuario.

O bien, supongamos que tiene una aplicación web que accede a información confidencial. Por motivos de seguridad, desea limitar el acceso de usuario a determinados tipos de sesiones con una duración predeterminada. Puede crear un conjunto de permisos basado en sesiones que se active

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Las sustituciones de Visualforce también están disponibles en: **Contact Manager Edition, Group Edition y Professional Edition**

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Contact Manager Edition y Developer Edition**

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition**

PERMISOS DE USUARIO

Para agregar o eliminar registros de activación para conjuntos de permisos basados en sesiones:

- “Gestionar activación de conjunto de permisos de sesión”

Para utilizar la API de Salesforce:

- “API activado”

solo cuando los usuarios se autentican en el entorno mediante un token. Cuando el token caduca, el usuario debe repetir la autenticación para acceder a la aplicación de nuevo.

Una vez que activan conjuntos de permisos basados en sesiones en la organización, observe la casilla Se requiere activación de sesión al examinar la página de creación de conjuntos de permisos. Para activar un conjunto de permisos basado en sesiones, ponga a prueba sus habilidades de codificación y consulte la información sobre el objeto SessionPermSetActivation en [Objetos nuevos](#).

Después de crear un conjunto de permisos basado en sesiones y asignar un usuario, puede ver la asignación en la página de detalles del usuario. Observe que las asignaciones de conjuntos de permisos basados en sesiones se muestran en una lista relacionada distinta de las listas de otros conjuntos de permisos.

EN ESTA SECCIÓN:

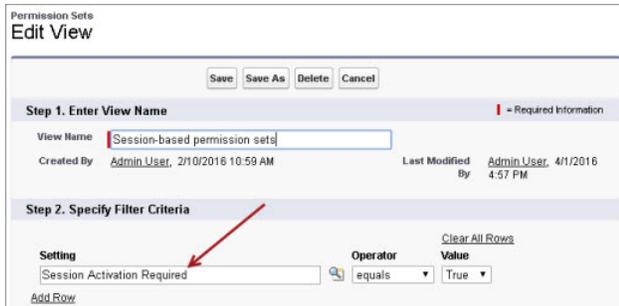
[Filtrar vista de lista de conjuntos de permisos por criterios de activación de sesión](#)

Vea fácilmente qué tipos de conjuntos de permisos tiene mediante la creación de vistas de lista para sus conjuntos de permisos que requieren la activación de sesión.

Filtrar vista de lista de conjuntos de permisos por criterios de activación de sesión

Vea fácilmente qué tipos de conjuntos de permisos tiene mediante la creación de vistas de lista para sus conjuntos de permisos que requieren la activación de sesión.

Puede configurar una vista de lista para filtrar por conjuntos de permisos que requieren la activación de sesión.



Este tipo de filtro es útil si tiene muchos conjuntos de permisos en su organización y desea ver cuales requieren la activación de sesión.

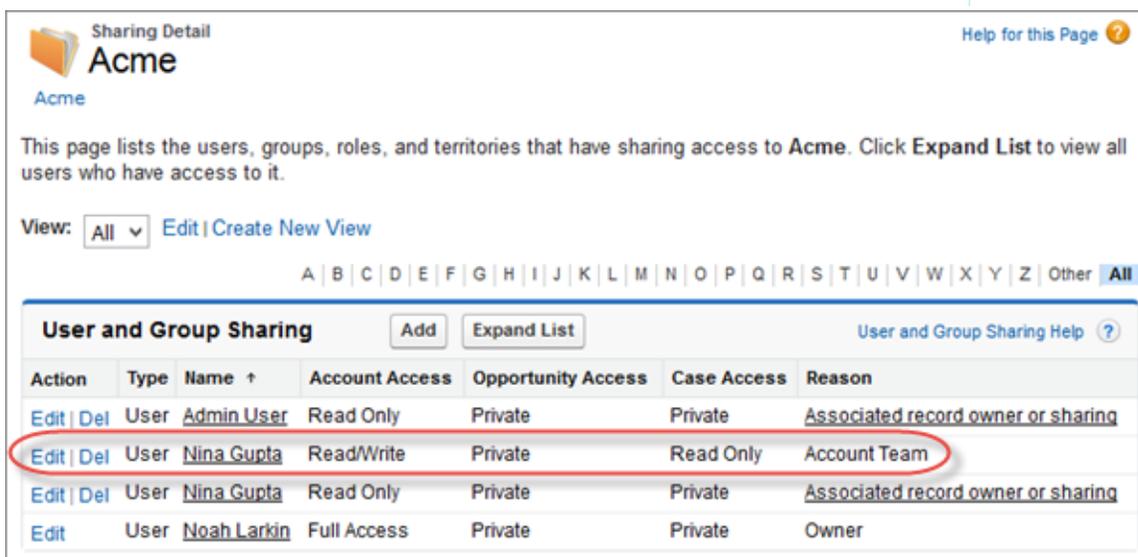
Los usuarios de equipos de cuentas y equipos de oportunidades se muestran por separado en las páginas de colaboración

Un usuario de un equipo de cuentas o un equipo de oportunidades se muestra por separado en las páginas de colaboración de las organizaciones con equipos de cuentas o equipos de oportunidades activados. Este comportamiento se produce incluso si el usuario tiene acceso a una cuenta u oportunidad dado que es el propietario del registro o de registros asociados.

Si un usuario es miembro de un equipo de cuentas o un equipo de oportunidades, el usuario se incluye por separado en la página Detalle de la colaboración y la página Razones de acceso.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



Para ver la página Detalle de la colaboración, abra el registro de cuenta u oportunidad y haga clic en **Colaboración**. Para ver la página Razones de acceso, en la página Detalle de la colaboración, haga clic en **Ampliar lista** y, a continuación, haga clic en el vínculo **¿Por qué?** junto al usuario.

Anteriormente, si un usuario tenía acceso a una cuenta o una oportunidad para uno o varios de los siguientes motivos, el usuario solo aparecía una vez en las páginas de colaboración con el nivel de acceso máximo.

- En el equipo de cuentas o el equipo de oportunidades
- Propietario de cuenta u oportunidad

- Propiedad o acceso a registros asociados
- Acceso de colaboración explícito a la cuenta o la oportunidad

Garantizar que los registros enviados en segundo plano se dirigen al proceso de aprobación adecuado (Actualización importante)

Cuando se envían registros para su aprobación, Salesforce confirma automáticamente si un registro cumple los criterios de entrada para el proceso de aprobación. Esta actualización crítica surte el mismo efecto en el caso de un remitente cuando se envían registros en segundo plano mediante la confirmación del remitente como un usuario permitido.

Cuando un usuario hace clic en el botón **Enviar para aprobación** en un registro, Salesforce selecciona el primer proceso de aprobación donde

- El registro cumple el criterio, y
- El usuario que envía es un remitente autorizado

Anteriormente, cuando enviaba un registro en segundo plano (ya sea con una línea de códigos, Process Builder o un flujo), Salesforce seleccionaba el primer proceso de aprobación donde el registro cumple los criterios de entrada. No comprobaba si el usuario que envía el registro (o el usuario proporcionado por `submitterId`) era un remitente autorizado. Eso cambia con esta actualización importante.

Cuando activa esta actualización importante y una personalización (como un proceso o una clase de Apex) envía un registro para su aprobación, Salesforce seleccione el primer proceso de aprobación donde el registro cumple los criterios de entrada y el Id. de remitente es un remitente autorizado.

Para probar esta actualización importante en las personalizaciones de su organización:

1. Revise cualquier personalización que haya implementado y que envía registros para su aprobación en segundo plano.
 - Procesos
 - Flujos
 - Clases de Apex
 - Llamadas de API
2. Observe si cada personalización establece el Id. de remitente. Si no es así, supone que el usuario actual es el remitente.
3. Para cada proceso de aprobación que la personalización puede invocar, actualice la lista de remitentes autorizados para incluir cualquier Id. de usuario que se puede utilizar para enviar el registro.
4. Active la actualización importante y asegúrese de que envían registros al proceso de aprobación apropiado probando sus personalizaciones.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Seguridad e identidad: Más medidas de seguridad, más cobertura de cifrado, cambio entre organizaciones más sencillo

Hemos mejorado la gestión de la autenticación de dos factores, hemos proporcionado más medidas de seguridad sobre la verificación de identidades y ahora requerimos el protocolo HTTPS para iniciar sesión. El cifrado ahora admite Lightning Experience, protege más campos y asegura los datos incluso en más aplicaciones. Del mismo modo, sus usuarios pueden cambiar entre organizaciones con mayor facilidad mediante el conmutador de usuarios.

EN ESTA SECCIÓN:[Autenticación e identidad](#)

Puede rescatar a sus usuarios durante emergencias de autenticación de dos factores dándoles un código de verificación temporal. En Lightning Experience, un usuario con nombres de usuario múltiples en la misma organización de Salesforce u organizaciones diferentes puede cambiar fácilmente entre ellas con el conmutador de usuarios.

[Cifrado de plataforma Escudo](#)

Sus usuarios obtienen ahora todas las ventajas del Cifrado de plataforma Escudo en Lightning Experience, en Salesforce Classic, y en sus dispositivos móviles con Salesforce1. Hay incluso más de sus aplicaciones de referencia que admiten datos cifrados, y puede cifrar campos personalizados en paquetes gestionados.

[Otros cambios](#)

Revise esta sección para ver más cambios que afectan a la seguridad, incluyendo mejoras en la seguridad de inicios de sesión, la herramienta Comprobación del estado y las políticas de seguridad de transacciones.

Autenticación e identidad

Puede rescatar a sus usuarios durante emergencias de autenticación de dos factores dándoles un código de verificación temporal. En Lightning Experience, un usuario con nombres de usuario múltiples en la misma organización de Salesforce u organizaciones diferentes puede cambiar fácilmente entre ellas con el conmutador de usuarios.

EN ESTA SECCIÓN:[Salvar el día generando un código de verificación temporal para usuarios en apuros](#)

Genere un código de verificación de identidad temporal para usuarios que olvidaron, perdieron o de lo contrario no puedan acceder al dispositivo que utilizan habitualmente para la autenticación de dos factores. El usuario puede iniciar sesión y permanecer productivo y usted no tiene que disminuir la seguridad para su comunidad u organización de Salesforce eliminando el requisito de autenticación de dos factores. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Delegar tareas de gestión de la autenticación de dos factores](#)

Un nuevo permiso le permite delegar algunas tareas de asistencia de autenticación de dos factores en usuarios que no son administradores de Salesforce. Todos los usuarios con el permiso "Gestionar usuarios" también disponen del nuevo permiso y no lo puede eliminar de esos usuarios. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Nombre cambiado para el permiso "Gestionar autenticación de dos factores"](#)

Para fines de claridad, hemos cambiado el nombre del permiso "Gestionar autenticación de dos factores" a "Gestionar autenticación de dos factores en API". El cambio del nombre distingue este permiso del nuevo permiso "Gestionar autenticación de dos factores en la interfaz de usuario". Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Simplificar la navegación por Salesforce con el conmutador de usuarios](#)

Con el conmutador de usuarios, los usuarios pueden ahora navegar fácilmente por Salesforce cuando tienen varios nombres de usuario en la misma o diferentes organizaciones de Salesforce. Seleccionan su foto de perfil para ver una lista de nombres de usuario disponibles a los que navegar. Los usuarios ya no tienen que abrir una nueva ficha, ingresar una URL de inicio de sesión y luego ingresar su nombre de usuario. El conmutador de usuarios se activa de forma predeterminada. Los administradores pueden desactivarlo para evitar que una organización aparezca en otros conmutadores o evitar que el conmutador muestre la organización actual. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

[Las notificaciones por email a usuarios confirman los métodos de verificación agregados](#)

Cuando se agrega un método de verificación de identidad a la cuenta de un usuario, el usuario recibe un mensaje de email. La notificación por email aumenta la seguridad para las cuentas de sus usuarios. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Ver cómo sus usuarios verifican su identidad](#)

Le hemos facilitado la tarea de proteger su organización de Salesforce o comunidad con la autenticación de dos factores agregando herramientas que le muestran cómo sus usuarios están verificando su identidad. Con conocimientos acerca de quién no está utilizando sus métodos de verificación preferidos, puede restringir su estrategia de implementación y comunicaciones de destino solo a las personas correctas. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Mantener la verificación de identidad en dispositivos públicos o compartidos](#)

Ahora, cuando sus usuarios inicien sesión en Salesforce y verifiquen su identidad en un dispositivo que no es privado, pueden ayudar a mantener su organización segura alertándonos. Solicite a sus usuarios anular la selección de la opción "No preguntar de nuevo" que aparece en la página de verificación de identidad cuando están utilizando un dispositivo o navegador compartido. Anular la selección de esta opción hace que sigamos solicitando la verificación de identidad cada vez que alguien inicie sesión desde ese navegador o dispositivo. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Seguridad de sesión mejorada para intercambios de token de OAuth 1.0](#)

Cuando una aplicación conectada solicita el acceso a datos de Salesforce a través de la interfaz de usuario durante un intercambio de token de OAuth 1.0, Salesforce valida la solicitud y envía un Id. de sesión efímero solo válido para `frontdoor.jsp`. Anteriormente, el Id. de sesión se podía utilizar en la API y se aplicaba para extensiones de validez. Para desactivar esta función, haga contacto con Salesforce. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Nuevo parámetro `X_ReadOnlyMode` en respuestas OAuth 2.0](#)

Los usuarios tienen acceso de solo lectura a Salesforce durante divisiones, migraciones de instancia, cambios de instancia y otros eventos de mantenimiento. Como administrador, puede utilizar el nuevo parámetro `X_ReadOnlyMode` para determinar si se obtiene un token de acceso o actualización mientras la organización está en modo de lectura-escritura o de solo lectura. Los tokens de acceso obtenidos durante el modo de solo lectura se utilizan únicamente para operaciones de lectura. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

[Obtener reportes de tipo de inicio de sesión más específicos en Historial de inicio de sesión](#)

Cuando los usuarios utilizan el inicio de sesión único (SSO) del proveedor de autenticación para acceder a su organización de Salesforce a través del portal de socios o servicio de atención al cliente, proporcionamos entradas más detalladas en Historial de inicio de sesión. Anteriormente, esos tipos de inicio de sesión se registraban como Portal del servicio de atención al cliente y Portal de socios respectivamente. Ahora se registran como Inicio de sesión único externo del portal del servicio de atención al cliente y Inicio de sesión único externo del portal de socios. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Enrutamiento a extremo para inicios de sesión de interfaz de usuario que ya no son compatibles](#)

Hemos cambiado nuestro enrutamiento a extremo para entregar un mejor rendimiento y mayor disponibilidad para nuestros extremos de inicio de sesión de la interfaz de usuario exclusivos. Anteriormente, podía utilizar `www.salesforce.com/login.jsp` como un extremo de inicio de sesión de la interfaz de usuario, que le redirigía a la instancia de inicio de sesión correcta. A partir del 25 de junio de 2016, eliminaremos el enrutamiento interno y tendrá que cambiar sus extremos de inicio de sesión de la interfaz de usuario de `www.salesforce.com/login.jsp` a `https://login.salesforce.com/login.jsp`. Este cambio solo se aplica al tráfico de inicio de sesión de la interfaz de usuario. El inicio de sesión desde un navegador haciendo clic en **Inicio de sesión** aún funciona. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Los mensajes de email y las etiquetas de verificación de identidad son más fáciles de comprender](#)

Para reflejar las mejoras recientes en nuestros procedimientos de verificación de identidad, hemos cambiado algunas etiquetas en la interfaz de usuario y revisado ligeramente un mensaje de email que sus usuarios reciben cuando verifican su identidad. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Salvar el día generando un código de verificación temporal para usuarios en apuros

Genere un código de verificación de identidad temporal para usuarios que olvidaron, perdieron o de lo contrario no puedan acceder al dispositivo que utilizan habitualmente para la autenticación de dos factores. El usuario puede iniciar sesión y permanecer productivo y usted no tiene que disminuir la seguridad para su comunidad u organización de Salesforce eliminando el requisito de autenticación de dos factores. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para comunidades, configure esta función en la organización principal de Salesforce. Las comunidades solo se admiten en Salesforce Classic.

Por ejemplo, un usuario que obtiene un código de verificación de una aplicación en un teléfono celular se olvida el celular un día en casa. Usted asigna un código temporal al usuario que es válido únicamente durante ocho horas. Al día siguiente, el usuario vuelve al trabajo con el teléfono y obtiene un código de verificación de la aplicación móvil de forma habitual.

Los administradores de Salesforce o usuarios que no son administradores con el permiso "Gestionar autenticación de dos factores en la interfaz de usuario" pueden generar códigos de verificación temporales. Para obtener un código, vaya a la página Detalles avanzados de usuario del usuario. Encuentre Código de verificación temporal y haga clic en **Generar**.



Si aún no tiene una sesión con seguridad alta, deberá verificar su identidad antes de que pueda completar la generación del código. La verificación de su identidad garantiza que solo los usuarios autorizados puedan generar un código de verificación temporal.

Cuando Salesforce muestre el código, déselo a su usuario directamente. Después de volver a la página de detalle del usuario, no podrá ver el código de nuevo. El código puede utilizarse múltiples veces hasta que caduque. Solo es válido cuando se ingresa en una pantalla de verificación de identidad que solicita un código de verificación temporal.

Nota: Cuando agrega un método de verificación de identidad a una cuenta de usuario generando un código de verificación temporal, el usuario recibe un mensaje de email. Para detener el envío de mensajes de email a usuarios cuando se incorporan métodos de verificación de identidad a sus cuentas, haga contacto con Salesforce.

Para eliminar un código antes de su hora de caducidad, haga clic en **Caducar ahora** en la página Detalles avanzados de usuario del usuario.



CONSULTE TAMBIÉN

[Delegar tareas de gestión de la autenticación de dos factores](#)

[Ayuda de Salesforce: Autenticación de dos factores](#)

[Ayuda de Salesforce: Modificar la configuración de seguridad de sesión](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

EDICIONES

Disponible en: **Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Delegar tareas de gestión de la autenticación de dos factores

Un nuevo permiso le permite delegar algunas tareas de asistencia de autenticación de dos factores en usuarios que no son administradores de Salesforce. Todos los usuarios con el permiso "Gestionar usuarios" también disponen del nuevo permiso y no lo puede eliminar de esos usuarios. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Los usuarios con el permiso "Gestionar autenticación de dos factores en la interfaz de usuario" pueden:

- Generar códigos de verificación de identidad temporales para usuarios que no puedan acceder al dispositivo que utilizan habitualmente para la autenticación de dos factores.
- Desconecte los métodos de verificación de identidad de cuentas de usuario cuando un usuario pierda o sustituya un dispositivo.
- Vea la actividad de verificación de identidad de usuarios en la página Historial de verificación de identidad.
- Vea el reporte Métodos de verificación de identidad haciendo clic en un vínculo de la página Historial de verificación de identidad.
- Cree vistas de lista de usuarios que muestra qué métodos de verificación de identidad registraron los usuarios.

Algunas acciones requieren que los usuarios establezcan primero una sesión con seguridad alta, normalmente completando autenticación de dos factores.

Puede asignar el nuevo permiso a los usuarios que no disponen del permiso "Gestionar usuarios". Por ejemplo, asigne el permiso al personal de asistencia interno de su compañía.



Ejemplo: El nuevo permiso lo asigna a miembros del Soporte técnico de empleados de su compañía. Uno de sus usuarios, Inder, llama al Soporte técnico el viernes para reportar que su teléfono de compañía está estropeado. Inder normalmente completa autenticación de dos factores respondiendo a una notificación distribuida en su teléfono utilizando la aplicación móvil Salesforce Authenticator. Debido a que su teléfono no prende, no puede acceder a la aplicación. Kimi, una miembro del personal del Soporte técnico, comprueba la insignia de empleado de Inder para verificar su identidad y genera un código temporal para él. Ella establece que el código sea válido durante ocho horas. Cada vez que Inder inicia sesión el viernes, utiliza el código en vez de responder a una notificación distribuida de Salesforce Authenticator. También envía su teléfono al Soporte técnico para que lo reparen.

El lunes, Kimi le indica a Inder que tiene que entregarle un nuevo teléfono porque el anterior no puede repararse. Antes de entregar a Inder el nuevo teléfono, ella navega hasta la página de detalle de usuario de él y abre Registro de aplicación: Salesforce Authenticator y hace clic en **Desconectar**. Salesforce Authenticator también genera contraseñas simultáneas, de modo que hace clic en **Desconectar** junto a Registro de aplicación: Generador de contraseña simultánea. Ahora cuando Inder instale Salesforce Authenticator en su nuevo teléfono, puede conectar la aplicación de nuevo con su cuenta de Salesforce. Tras conectar la aplicación, puede utilizarla para la autenticación de dos factores, como hacía antes con su teléfono anterior.

EDICIONES

Disponible en: **Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

[Salvar el día generando un código de verificación temporal para usuarios en apuros](#)

[Ayuda de Salesforce: Autenticación de dos factores](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Nombre cambiado para el permiso “Gestionar autenticación de dos factores”

Para fines de claridad, hemos cambiado el nombre del permiso “Gestionar autenticación de dos factores” a “Gestionar autenticación de dos factores en API”. El cambio del nombre distingue este permiso del nuevo permiso “Gestionar autenticación de dos factores en la interfaz de usuario”. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Puede asignar el permiso “Gestionar autenticación de dos factores en API” únicamente a usuarios que tienen el permiso “Gestionar usuarios”. Los usuarios con los permisos “Gestionar usuarios” y “Gestionar autenticación de dos factores en API” también tienen el permiso “Gestionar autenticación de dos factores en la interfaz de usuario”, que no puede eliminarse.

Los usuarios con el permiso pueden realizar tareas de autenticación de dos factores en la API accediendo, creado o actualizando objetos estándar como TwoFactorInfo.

EDICIONES

Disponible en: **Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

[Delegar tareas de gestión de la autenticación de dos factores](#)

[Ayuda de Salesforce: Autenticación de dos factores](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Simplificar la navegación por Salesforce con el conmutador de usuarios

Con el conmutador de usuarios, los usuarios pueden ahora navegar fácilmente por Salesforce cuando tienen varios nombres de usuario en la misma o diferentes organizaciones de Salesforce. Seleccionan su foto de perfil para ver una lista de nombres de usuario disponibles a los que navegar. Los usuarios ya no tienen que abrir una nueva ficha, ingresar una URL de inicio de sesión y luego ingresar su nombre de usuario. El conmutador de usuarios se activa de forma predeterminada. Los administradores pueden desactivarlo para evitar que una organización aparezca en otros conmutadores o evitar que el conmutador muestre la organización actual. Esta función solo está disponible en Lightning Experience.

¿No ve un nombre de usuario que necesita? Haga clic en **Agregar nombre de usuario** para agregarlo a la lista.

EDICIONES

Disponible en: **todas las ediciones**

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Modificar la configuración de seguridad de sesión](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Las notificaciones por email a usuarios confirman los métodos de verificación agregados

Cuando se agrega un método de verificación de identidad a la cuenta de un usuario, el usuario recibe un mensaje de email. La notificación por email aumenta la seguridad para las cuentas de sus usuarios. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para comunidades, configure esta función en la organización principal de Salesforce. Las comunidades solo se admiten en Salesforce Classic.

La línea de asunto del mensaje de enviado a usuarios de Salesforce es “Se ha agregado un nuevo método de verificación a su cuenta de Salesforce”. Los miembros de la comunidad reciben un mensaje de email con el nombre de la comunidad en vez de Salesforce en el asunto.

Los usuarios reciben el mensaje de email en los siguientes casos.

EDICIONES

Disponible en: **todas las ediciones**

El usuario registra y verifica un número de teléfono celular.

Los usuarios pueden verificar sus identidades proporcionando un código que reciben en un mensaje de texto enviado a sus teléfonos celulares. Los usuarios se registran y verifican un número de teléfono móvil durante el inicio de sesión o en su configuración personal.

El usuario conecta la aplicación Salesforce Authenticator.

Los usuarios pueden verificar sus identidades respondiendo a una notificación distribuida que se envía a la aplicación Salesforce Authenticator instalada en sus dispositivos móviles. Los usuarios conectan la aplicación durante el inicio de sesión, cuando acceden a un recurso restringido como reportes o aplicaciones conectadas, o bien en la página Detalles avanzados de usuario en su configuración personal.

El usuario conecta una aplicación autenticadora que genera un código de verificación.

Los usuarios pueden verificar su identidad proporcionando un código, también denominado contraseña simultánea basada en tiempo (TOTP), generada por una aplicación instalada en sus dispositivos móviles o escritorio. Ejemplos de aplicaciones autenticadoras son Salesforce Authenticator y Google Authenticator. Los usuarios conectan la aplicación durante el inicio de sesión, cuando acceden a un recurso restringido como reportes o aplicaciones conectadas, o bien en la página Detalles avanzados de usuario en su configuración personal.

Un administrador de Salesforce asocia un secreto TOTP con la cuenta del usuario.

Los administradores con el permiso "Gestionar autenticación de dos factores en API" pueden escribir un valor en el campo SharedKey en el objeto TwoFactorInfo.

Un administrador de Salesforce o un usuario con el permiso "Gestionar autenticación de dos factores en la interfaz de usuario" genera un código de verificación temporal para el usuario.

Los usuarios pueden verificar sus identidades con un código temporal cuando no pueden acceder al dispositivo que utilizan normalmente para la autenticación de dos factores.

Para detener el envío de mensajes de email a usuarios cuando se incorporan métodos de verificación de identidad a sus cuentas, haga contacto con Salesforce.

 **Ejemplo:** Un hacker inicia sesión con la cuenta de un usuario y agrega un método de verificación de identidad que enruta al dispositivo móvil del hacker. Salesforce envía una notificación a la dirección de email de la cuenta del usuario. El usuario puede entonces notificar a un administrador de Salesforce de la comunidad la brecha de la seguridad.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Ver cómo sus usuarios verifican su identidad

Le hemos facilitado la tarea de proteger su organización de Salesforce o comunidad con la autenticación de dos factores agregando herramientas que le muestran cómo sus usuarios están verificando su identidad. Con conocimientos acerca de quién no está utilizando sus métodos de verificación preferidos, puede restringir su estrategia de implementación y comunicaciones de destino solo a las personas correctas. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para comunidades, utilice esta función en la organización principal de Salesforce. Las comunidades solo se admiten en Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Ver métodos de verificación de identidad de usuarios](#)

Ahora puede ver en una vista de lista de usuarios qué métodos de verificación registraron los usuarios para la autenticación. Dependiendo del campo, puede realizar cambios directamente desde la vista, de forma que no tiene que visitar cada página de detalles de usuarios para realizar estas tareas.

[Ver y personalizar reportes de verificación de identidad](#)

Hemos agregado un reporte que muestra qué métodos de verificación de identidad registraron sus usuarios. También puede crear reportes personalizados para capturar métodos de patrones de registro y el historial de verificación de identidad en su organización de Salesforce o comunidad.

Ver métodos de verificación de identidad de usuarios

Ahora puede ver en una vista de lista de usuarios qué métodos de verificación registraron los usuarios para la autenticación. Dependiendo del campo, puede realizar cambios directamente desde la vista, de forma que no tiene que visitar cada página de detalles de usuarios para realizar estas tareas.

Los campos están disponibles para administradores de Salesforce y usuarios que no son administradores con el permiso "Gestionar autenticación de dos factores en la interfaz de usuario".

Para ver métodos de verificación de identidad registrados en una vista de lista de usuarios, cree o modifique una vista y agregue uno o más de los nuevos campos (1).

Tiene número de teléfono celular verificado

Indica si el usuario verificó un número de teléfono celular verificado. Salesforce puede enviar por sms un código de verificación al usuario de ese número.

Tiene una aplicación de contraseña simultánea

Indica si el usuario conectó una aplicación autenticadora que genera códigos de verificación, también conocidos como contraseñas simultáneas basadas en tiempo. El usuario puede verificar la identidad ingresando un código generado por la aplicación.

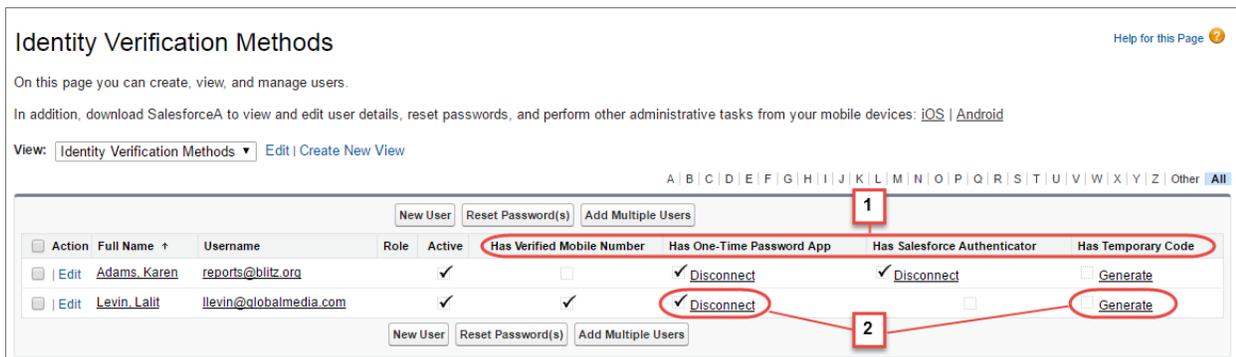
Tiene Salesforce Authenticator

Indica si el usuario conectó la aplicación móvil Salesforce Authenticator. El usuario puede verificar la identidad ingresando una notificación enviada a la aplicación.

Tiene código temporal

Indica si el usuario tiene un código de verificación temporal. Los administradores o usuarios que no son administradores con el permiso "Gestionar autenticación de dos factores en la interfaz de usuario" pueden generar códigos temporales y establecer el momento de caducidad de estos.

También puede realizar algunas tareas de soporte de la autenticación de dos factores directamente en la vista de lista (2). Por ejemplo, puede generar o caducar un código de verificación temporal o desconectar una aplicación autenticadora para dispositivos móviles cuando el usuario pierde el acceso a su dispositivo móvil.



Los usuarios de Salesforce Classic que pueden enviar mensajes de email masivos pueden confeccionar listas de destinatarios filtrando sobre los nuevos campos.

 **Ejemplo:** Cree una lista de usuarios que no han conectado aún la aplicación para dispositivos móviles Salesforce Authenticator a su cuenta. Luego, en Salesforce Classic, envíeles un mensaje de email que explique lo fácil que es conectar la aplicación. El email prepara a sus usuarios para una implementación de la autenticación de dos factores en su organización o comunidad.

CONSULTE TAMBIÉN

[Delegar tareas de gestión de la autenticación de dos factores](#)

[Salvar el día generando un código de verificación temporal para usuarios en apuros](#)

[Ayuda de Salesforce: Desconectar Salesforce Authenticator \(Versión 2 o posterior\) de la cuenta de un usuario](#)

[Ayuda de Salesforce: Desconectar la aplicación de generador de contraseña simultánea de un usuario](#)

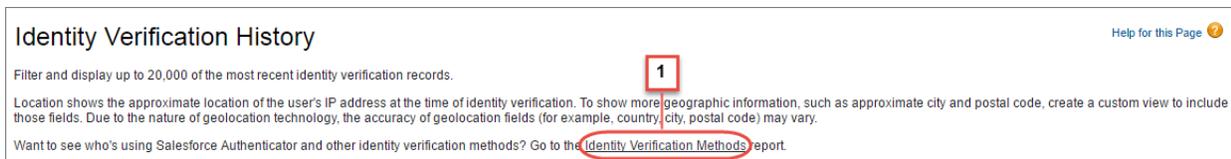
[Ayuda de Salesforce: Enviar email masivo en Salesforce Classic](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Ver y personalizar reportes de verificación de identidad

Hemos agregado un reporte que muestra qué métodos de verificación de identidad registraron sus usuarios. También puede crear reportes personalizados para capturar métodos de patrones de registro y el historial de verificación de identidad en su organización de Salesforce o comunidad.

Para ver y personalizar el reporte Métodos de verificación de identidad, los usuarios con el permiso “Gestionar autenticación de dos factores en la interfaz de usuario” pueden hacer clic en el vínculo en la página Historial de verificación de identidad en Configuración (1).



Identity Verification History [Help for this Page](#)

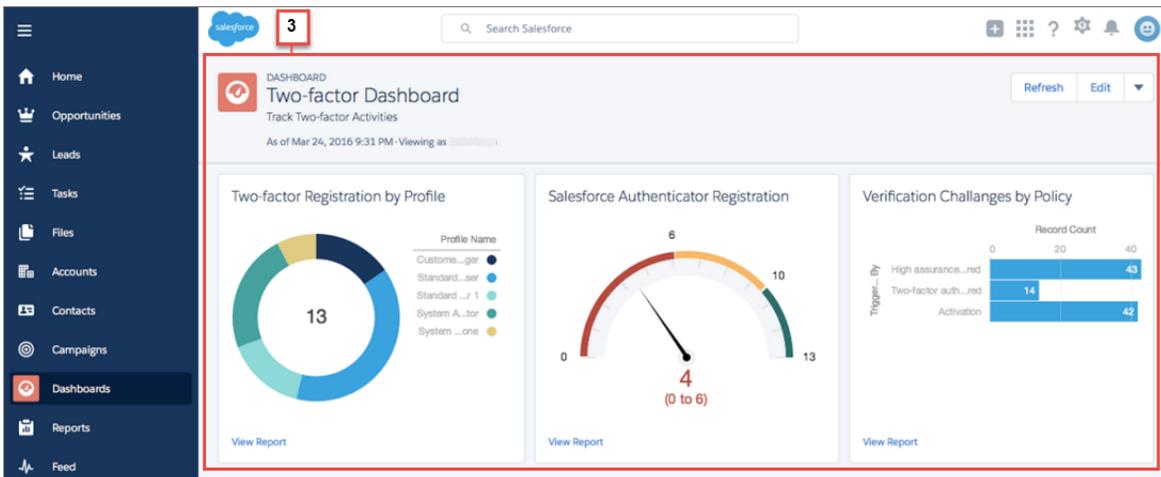
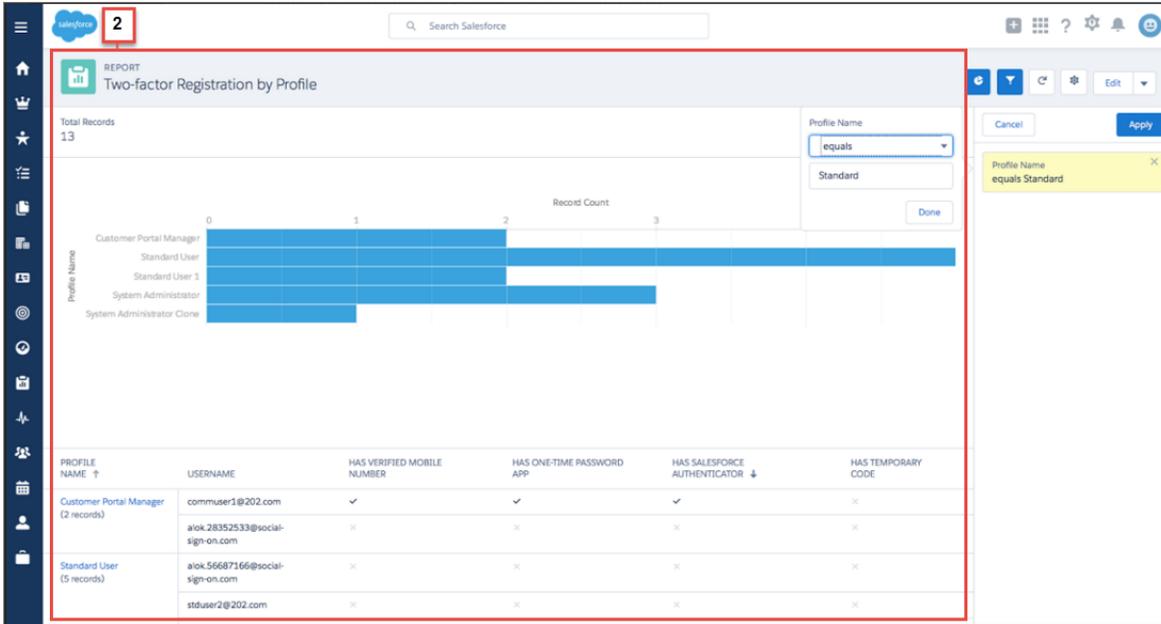
Filter and display up to 20,000 of the most recent identity verification records.

Location shows the approximate location of the user's IP address at the time of identity verification. To show more geographic information, such as approximate city and postal code, create a custom view to include those fields. Due to the nature of geolocation technology, the accuracy of geolocation fields (for example, country, city, postal code) may vary.

Want to see who's using Salesforce Authenticator and other identity verification methods? Go to the [Identity Verification Methods](#) report.

Los usuarios con el permiso “Ver parámetros y configuración” también pueden acceder a el reporte desde la carpeta Reportes administrativos en Reportes.

Los usuarios con el permiso “Gestionar usuarios” pueden crear reportes y tableros personalizados para obtener una perspectiva aún más profunda del historial de verificación de identidad en su organización o comunidad. Por ejemplo, cree un reporte que muestre el registro del método de verificación de identidad por perfil (2) o un tablero con gráficos que muestran el registro del método y los retos de verificación por la política de la organización que los desencadenó (3).



CONSULTE TAMBIÉN

- [Delegar tareas de gestión de la autenticación de dos factores](#)
- [Ayuda de Salesforce: Obtener información acerca de reportes](#)
- [Ayuda de Salesforce: Generar un reporte](#)
- [Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

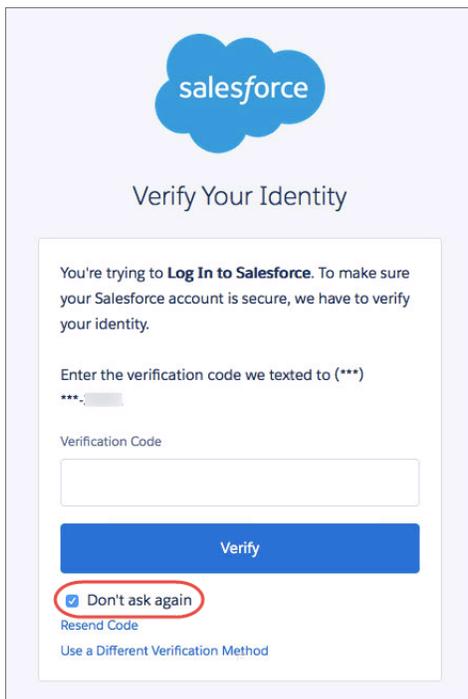
Mantener la verificación de identidad en dispositivos públicos o compartidos

Ahora, cuando sus usuarios inicien sesión en Salesforce y verifiquen su identidad en un dispositivo que no es privado, pueden ayudar a mantener su organización segura alertándonos. Solicite a sus usuarios anular la selección de la opción "No preguntar de nuevo" que aparece en la página de verificación de identidad cuando están utilizando un dispositivo o navegador compartido. Anular la selección de esta opción hace que sigamos solicitando la verificación de identidad cada vez que alguien inicie sesión desde ese navegador o dispositivo. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Cuando los usuarios inician sesión desde un navegador o aplicación que no han visto antes y sus direcciones IP de inicio de sesión están fuera de un intervalo de direcciones IP de confianza, les solicitamos que verifiquen sus identidades. La página de verificación de identidad que ven sus usuarios incluye una opción para no solicitar de nuevo la verificación de identidad. La opción está seleccionada de forma predeterminada.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones



The screenshot shows the Salesforce identity verification interface. At the top is the Salesforce logo and the heading "Verify Your Identity". The main content area contains the following elements:

- A message: "You're trying to **Log In to Salesforce**. To make sure your Salesforce account is secure, we have to verify your identity."
- A prompt: "Enter the verification code we texted to (***)"
- A partially obscured input field for the verification code.
- A label "Verification Code" above a text input field.
- A blue "Verify" button.
- A checked checkbox labeled "Don't ask again".
- Links for "Resend Code" and "Use a Different Verification Method".

Cuando los usuarios inician sesión desde un dispositivo público o compartido, como un terminal de una biblioteca pública o un cibercafé, pueden anular la selección de la casilla. Luego seguiremos solicitando la verificación de identidad en ese navegador y dispositivo.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Verificar su identidad](#)

[Ayuda de Salesforce: Activaciones](#)

[Ayuda de Salesforce: Utilizar activaciones](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Seguridad de sesión mejorada para intercambios de token de OAuth 1.0

Cuando una aplicación conectada solicita el acceso a datos de Salesforce a través de la interfaz de usuario durante un intercambio de token de OAuth 1.0, Salesforce valida la solicitud y envía un Id. de sesión efímero solo válido para `frontdoor.jsp`. Anteriormente, el Id. de sesión se podía utilizar en la API y se aplicaba para extensiones de validez. Para desactivar esta función, haga contacto con Salesforce. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para obtener un Id. de sesión que pueda utilizarse directamente, utilice el intercambio de tokens de acceso de API.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Flujo de autenticación de OAuth 1.0.A](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Nuevo parámetro `X_ReadOnlyMode` en respuestas OAuth 2.0

Los usuarios tienen acceso de solo lectura a Salesforce durante divisiones, migraciones de instancia, cambios de instancia y otros eventos de mantenimiento. Como administrador, puede utilizar el nuevo parámetro `X_ReadOnlyMode` para determinar si se obtiene un token de acceso o actualización mientras la organización está en modo de lectura-escritura o de solo lectura. Los tokens de acceso obtenidos durante el modo de solo lectura se utilizan únicamente para operaciones de lectura. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

Para determinar si su organización está en modo de solo lectura durante un flujo OAuth, utilice el parámetro `X_ReadOnlyMode` en la respuesta. Si el valor es `true`, la organización está en modo de solo lectura. Si el valor es `false`, la organización está en modo lectura-escritura.

Durante el modo de solo lectura:

- Los tokens de acceso existentes caducan.
- Los clientes pueden utilizar los tokens de actualización existentes para obtener tokens de acceso de solo lectura.
- Los tokens de acceso y actualización obtenidos durante el modo de solo lectura caducan cuando su organización sale del modo de solo lectura.

Utilice el parámetro `X_ReadOnlyMode` en el encabezado `http` para notificar a los usuarios cuando el servicio de Salesforce esté en modo de solo lectura para operaciones de mantenimiento planificadas. Cuando su organización está en modo de solo lectura, los usuarios de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 y de escritorio ven una pancarta "Mantenimiento en curso".

PERMISOS DE USUARIO

Para gestionar, crear, modificar y eliminar aplicaciones OAuth:

- "Gestionar aplicaciones conectadas"

Obtener reportes de tipo de inicio de sesión más específicos en Historial de inicio de sesión

Cuando los usuarios utilizan el inicio de sesión único (SSO) del proveedor de autenticación para acceder a su organización de Salesforce a través del portal de socios o servicio de atención al cliente, proporcionamos entradas más detalladas en Historial de inicio de sesión. Anteriormente, esos tipos de inicio de sesión se registraban como Portal del servicio de atención al cliente y Portal de socios respectivamente. Ahora se registran como Inicio de sesión único externo del portal del servicio de atención al cliente y Inicio de sesión único externo del portal de socios. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Enrutamiento a extremo para inicios de sesión de interfaz de usuario que ya no son compatibles

Hemos cambiado nuestro enrutamiento a extremo para entregar un mejor rendimiento y mayor disponibilidad para nuestros extremos de inicio de sesión de la interfaz de usuario exclusivos.

Anteriormente, podía utilizar www.salesforce.com/login.jsp como un extremo de inicio de sesión de la interfaz de usuario, que le redirigía a la instancia de inicio de sesión correcta. A partir del 25 de junio de 2016, eliminaremos el enrutamiento interno y tendrá que cambiar sus extremos de inicio de sesión de la interfaz de usuario de www.salesforce.com/login.jsp a

<https://login.salesforce.com/login.jsp>. Este cambio solo se aplica al tráfico de inicio de sesión de la interfaz de usuario. El inicio de sesión desde un navegador haciendo clic en **Inicio de sesión** aún funciona. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Los mensajes de email y las etiquetas de verificación de identidad son más fáciles de comprender

Para reflejar las mejoras recientes en nuestros procedimientos de verificación de identidad, hemos cambiado algunas etiquetas en la interfaz de usuario y revisado ligeramente un mensaje de email que sus usuarios reciben cuando verifican su identidad. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

Configuración personal: Restablecer mi token de seguridad

Hemos clarificado el texto que ven sus usuarios cuando restablecen sus tokens de seguridad.

Configuración: Gestionar usuarios

En Historial de verificación de identidad, "Activación de dispositivo" en la columna Desencadenado por se cambió a "Activación". En Permisos del sistema, el permiso "Opción de confirmación de identidad en base a email" ahora se denomina "Opción de verificación de identidad basada en email". Se modificaron las descripciones de los permisos "Autenticación de dos factores en los inicios de sesión de la interfaz de usuario" y "Autenticación de dos factores en los inicios de sesión de la API".

Configuración: Controles de seguridad

En Activaciones, la sección IP de inicio de sesión activada cambió su nombre a IP de inicio de sesión. Se modificaron los párrafos que presentaban esa sección y la sección Navegadores cliente activados. En Configuración de la sesión, la sección Confirmación de identidad cambió su nombre a Verificación de identidad y un par de otras referencias a "confirmación" se cambiaron a "verificación". Del mismo modo en Configuración de la sesión, Activación de dispositivo (en la sección Niveles de seguridad de sesión) ahora se denomina simplemente Activación.

Email de verificación de identidad

Realizamos algunas revisiones a ciertas frases del mensaje de email que tiene la línea de asunto "Verificar su identidad en Salesforce".

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Cifrado de plataforma Escudo

Sus usuarios obtienen ahora todas las ventajas del Cifrado de plataforma Escudo en Lightning Experience, en Salesforce Classic, y en sus dispositivos móviles con Salesforce1. Hay incluso más de sus aplicaciones de referencia que admiten datos cifrados, y puede cifrar campos personalizados en paquetes gestionados.

EN ESTA SECCIÓN:

[Más aplicaciones funcionan con datos cifrados](#)

El Cifrado de plataforma Escudo no solo admite ahora Lightning Experience. Hemos hecho posible la utilización de datos cifrados en una gran cantidad de nuestras aplicaciones más valiosas.

[Cifrar campos personalizados en paquetes gestionados](#)

Cuando instala un paquete gestionado en su organización de Salesforce con Cifrado de plataforma Escudo, puede cifrar campos personalizados en el paquete. Puede cifrar cualquier campo que pertenezca a uno de los tipos de campos personalizados que se pueden cifrar.

[Cifrar campos de fecha personalizados](#)

A veces es importante proteger fechas particularmente confidenciales, como las fechas de nacimiento o los historiales de pacientes. Si utiliza campos de Fecha y Fecha/Hora personalizados, ahora puede proteger esos datos con Cifrado de plataforma y una clave de cifrado específica para su organización. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Cifrar campos de artículos y datos adjuntos de Knowledge](#)

Los artículos de Knowledge son una excelente manera de compartir información con clientes y colegas de trabajo. No solo puede agregar campos cifrados con Cifrado de plataforma a artículos de Knowledge, ahora puede adjuntar archivos cifrados a artículos de Knowledge. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Ordenar registros en reportes y tableros por campos cifrados](#)

Mantener seguros sus datos de Salesforce no significa que no pueda crear reportes sobre ellos. Anteriormente, si un campo estaba cifrado, no podía utilizarse para ordenar los registros de un reporte o un tablero. ¡Ahora se puede! Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Aportar sus claves propias de cifrado \(Piloto\)](#)

¿No desea que Salesforce genere material clave para usted? ¿Dispone de sus propias bibliotecas criptográficas, un sistema de gestión de claves de negocio o un módulo de seguridad de hardware (HSM)? Ahora puede aportar sus claves propias (BYOK) a sus organizaciones de Salesforce para obtener una propiedad aumentada de la seguridad de sus datos. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Cifrar su índice de búsqueda \(Piloto\)](#)

Los archivos de índice que admiten búsquedas para los usuarios ahora pueden cifrarse con la clave de cifrado de su organización.

Más aplicaciones funcionan con datos cifrados

El Cifrado de plataforma Escudo no solo admite ahora Lightning Experience. Hemos hecho posible la utilización de datos cifrados en una gran cantidad de nuestras aplicaciones más valiosas.

Health Cloud

Puede utilizar el Cifrado de plataforma Escudo para proteger información sanitaria confidencial en Health Cloud. Health Cloud es una aplicación para mejorar la asistencia sanitaria fomentando sólidas relaciones de colaboración paciente-cuidador.

Financial Services Cloud

El Cifrado de plataforma Escudo protege los datos en la aplicación Financial Services Cloud, nuestra remodelada oficina para proveedores de servicios financieros.

Salesforce for Outlook

El cifrado funciona con Salesforce for Outlook si otorga a sus usuarios el permiso "Ver datos cifrados" en perfiles o a través de conjuntos de permisos. Anteriormente, no podía utilizar el Cifrado de plataforma Escudo si se estaba ejecutando Salesforce for Outlook.

Marketing Cloud Connect

La versión más reciente de Marketing Cloud Connect (anteriormente Exact Target Salesforce Integration) ahora admite el Cifrado de plataforma Escudo. Consulte la [documentación de Marketing Cloud Connect](#) para obtener más detalles.

Salesforce to Salesforce

Salesforce to Salesforce permite a sus usuarios iniciar sesión en una organización y trabajar con datos en otra organización conectada. Cuando ambas organizaciones tienen el Cifrado de plataforma Escudo activado, los datos que están cifrados en la organización de origen también se cifran en la de destino.

Organization Sync

Organization Sync se une a Salesforce to Salesforce para permitir a sus usuarios establecer una organización secundaria sincronizada de Salesforce para utilizar en caso de que su organización principal no tenga disponibilidad. Cuando ambas organizaciones tienen el Cifrado de plataforma Escudo activado, los datos que están cifrados en la organización principal también se cifran en la de respaldo. Consulte [Organization Sync](#) para obtener detalles.

Cifrar campos personalizados en paquetes gestionados

Cuando instala un paquete gestionado en su organización de Salesforce con Cifrado de plataforma Escudo, puede cifrar campos personalizados en el paquete. Puede cifrar cualquier campo que pertenezca a uno de los tipos de campos personalizados que se pueden cifrar.

Como administrador, esto puede aumentar el abanico de paquetes que puede aprovechar, ya que habrá más paquetes listos para el cifrado a su disposición. (¡Pero no todos! Consulte con el proveedor de la aplicación si un paquete es compatible con el cifrado antes de instalarlo.)

Si usted es proveedor de aplicaciones, deberá estar preparado para atender a clientes que cifran campos personalizados que utiliza su paquete.

CONSULTE TAMBIÉN

https://help.salesforce.com/apex/HTViewHelpDoc?id=security_pe_overview_fields.htm

Cifrar campos de fecha personalizados

A veces es importante proteger fechas particularmente confidenciales, como las fechas de nacimiento o los historiales de pacientes. Si utiliza campos de Fecha y Fecha/Hora personalizados, ahora puede proteger esos datos con Cifrado de plataforma y una clave de cifrado específica para su organización. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Cuando activa el Cifrado de plataforma Escudo para su organización, los datos nuevos ingresados en campos de fecha personalizados se aseguran en reposo con la clave de cifrado de su organización. (También puede aplicar cifrado a valores existentes en campos de Fecha y Fecha/Hora personalizados. Haga contacto con Salesforce para obtener ayuda sobre este tema.)

CONSULTE TAMBIÉN

https://help.salesforce.com/apex/HTViewHelpDoc?id=security_pe_custom_fields.htm

Cifrar campos de artículos y datos adjuntos de Knowledge

Los artículos de Knowledge son una excelente manera de compartir información con clientes y colegas de trabajo. No solo puede agregar campos cifrados con Cifrado de plataforma a artículos de Knowledge, ahora puede adjuntar archivos cifrados a artículos de Knowledge. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para adjuntar archivos cifrados, utilice un tipo de artículo que incluya un campo de archivo. Luego podrá cargar archivos cifrados siempre que tenga activada la función Cifrado de plataforma para archivos y datos adjuntos.

Ordenar registros en reportes y tableros por campos cifrados

Mantener seguros sus datos de Salesforce no significa que no pueda crear reportes sobre ellos. Anteriormente, si un campo estaba cifrado, no podía utilizarse para ordenar los registros de un reporte o un tablero. ¡Ahora se puede! Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.



Nota: Esto solo funciona en reportes y tableros.

CONSULTE TAMBIÉN

https://help.salesforce.com/apex/HTViewHelpDoc?id=reports_builder_fields_groupings.htm

Aportar sus claves propias de cifrado (Piloto)

¿No desea que Salesforce genere material clave para usted? ¿Dispone de sus propias bibliotecas criptográficas, un sistema de gestión de claves de negocio o un módulo de seguridad de hardware (HSM)? Ahora puede aportar sus claves propias (BYOK) a sus organizaciones de Salesforce para obtener una propiedad aumentada de la seguridad de sus datos. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Usted conoce la promesa de Salesforce: los datos son de su propiedad porque nosotros nunca accedemos a ellos. Aportar su claves propias llevan incluso más lejos esa promesa. El piloto le permite crear secretos de arrendatario fuera de Salesforce utilizando sus propias bibliotecas criptográficas, un sistema de gestión de claves de negocio o un módulo de seguridad de hardware. Usted otorga acceso a la maquinaria de gestión de claves del Cifrado de plataforma Escudo a estas claves, que puede cifrar con una clave pública de certificado autofirmada o a través de una autoridad de certificados (CA). Puede revocar el acceso según demanda a través de las herramientas de Gestión de claves en Configuración o de forma programática a través de la API.

Usted es el experto en las necesidades de seguridad de su compañía, y con Aportar su claves propias usted lleva las riendas. Sea cual sea su postura de resiliencia del servicio o de recuperación de desastres, le apoyaremos para proporcionarle la mejor seguridad para sus datos.

 **Nota:** La función Aportar su claves propias está disponible a través de un programa piloto. Para obtener información para unirse a este piloto, haga contacto con su ejecutivo de cuenta de Salesforce.

Cifrar su índice de búsqueda (Piloto)

Los archivos de índice que admiten búsquedas para los usuarios ahora pueden cifrarse con la clave de cifrado de su organización.

Cuando busca en bases de datos y sistemas de archivos, el motor de búsqueda desglosa su término de búsqueda en partes más pequeñas y busca coincidencias en el índice. Ahora los archivos de este índice se cifran utilizando una clave de cifrado AES de 256 bits específica de la organización. Esto nos permite ampliar la solidez del Cifrado de plataforma Escudo en los archivos de índice de búsquedas específicos de su organización.

La belleza de este piloto radica en su facilidad: los administradores no tienen que configurar nada y los usuarios finales no verán nada diferente en la interfaz de usuario.

 **Nota:** La función de índice de búsqueda cifrado está disponible a través de un programa piloto. Para obtener información para unirse a este piloto, haga contacto con su ejecutivo de cuenta de Salesforce.

Otros cambios

Revise esta sección para ver más cambios que afectan a la seguridad, incluyendo mejoras en la seguridad de inicios de sesión, la herramienta Comprobación del estado y las políticas de seguridad de transacciones.

EN ESTA SECCIÓN:

[El inicio de sesión en Salesforce requiere HTTPS](#)

El inicio de sesión en Salesforce ahora requiere una conexión segura HTTPS. Sustituya HTTP por HTTPS en el momento en que llame a `login.salesforce.com`.

[Realizar un seguimiento de los datos del protocolo y del conjunto de cifrado TLS para inicios de sesión de usuarios](#)

Prepárese para la desactivación del protocolo de cifrado TLS 1.0 por parte de Salesforce realizando un seguimiento del protocolo y el conjunto de cifrado que utilizan sus usuarios cuando inician sesión. Cuando cree una vista de lista Historial de inicios de sesión en Configuración o ejecute un reporte que incluya datos de inicio de sesión, agregue los campos Protocolo TLS y Conjunto de cifrado TLS. En Historial de inicios de sesión, también puede descargar un archivo CSV que enumere únicamente los inicios de sesión que utilizaron el protocolo TLS 1.0. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Las nuevas organizaciones requieren TLS 1.1 o versiones posteriores](#)

A partir de esta versión, todas las organizaciones nuevas de Salesforce requieren TLS 1.1 o versiones posteriores para las conexiones entrantes o salientes de la organización. Cuando crea una organización de sandbox, la organización hereda los requisitos de TLS de su organización de producción.

[Solucionar riesgos en políticas de acceso de inicio de sesión y en configuraciones de sitios remotos utilizando Comprobación del estado](#)

Descubra y cierre incluso más brechas de seguridad directamente desde la página Comprobación del estado en Configuración. Además de las políticas de contraseñas, la configuración de las sesiones y la configuración del acceso de red, ahora puede identificar y solucionar riesgos de seguridad para políticas de acceso de inicio de sesión y en configuraciones de sitios remotos. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Recuperar fácilmente datos de seguridad y riesgo con la API de Comprobación del estado](#)

Presentamos la API de Comprobación del estado, que consta de dos objetos de herramientas de API de solo lectura: SecurityHealthCheck y SecurityHealthCheckRisks. Realice consultas SOQL para recuperar la configuración de seguridad, los riesgos, el puntaje de Comprobación del estado y la configuración de base de Salesforce de su organización. Puede incorporar esta información a sus sistemas y tableros de monitoreo de seguridad para verificar que múltiples aplicaciones de Salesforce tengan la misma postura de seguridad.

[Acceso a la seguridad de Comprobación del estado limitada a administradores](#)

Por razones de seguridad, solo los usuarios con los permisos de usuario "Ver parámetros y configuración" y "Modificar todos los datos" pueden ver y modificar la información de la página Comprobación del estado en Configuración. Anteriormente, todos los usuarios podían ver la página Comprobación del estado. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Políticas estándar de seguridad de transacciones ampliadas](#)

Hemos tomado la política Exportación de prospectos del Cargador de datos y le hemos cambiado el nombre a Exportación de datos de prospectos para reflejar las nuevas características de la política. La política ahora comprueba si existen descargas excesivas desde la aplicación de Salesforce y la API. La nueva versión también se desencadena si se descargan más de 2.000 registros o cuando una descarga tarda más de un segundo. Anteriormente ambas condiciones tenían que ser verdaderas para desencadenar la política.

El inicio de sesión en Salesforce requiere HTTPS

El inicio de sesión en Salesforce ahora requiere una conexión segura HTTPS. Sustituya HTTP por HTTPS en el momento en que llame a `login.salesforce.com`.

Cuando ingresa la URL `login.salesforce.com` en su navegador, ya redirige a HTTPS. No obstante, en escenarios en el que se pasa el nombre de usuario y la contraseña a `http://login.salesforce.com` devuelven un error.

Este error aparece si intenta iniciar sesión a través de HTTP empleando una dirección URL que contiene un nombre de usuario y una contraseña en la cadena de consulta. Este error también puede aparecer cuando tiene HTML que publica en `http://login.salesforce.com` y pasa un nombre de usuario y una contraseña.

Realizar un seguimiento de los datos del protocolo y del conjunto de cifrado TLS para inicios de sesión de usuarios

Prepárese para la desactivación del protocolo de cifrado TLS 1.0 por parte de Salesforce realizando un seguimiento del protocolo y el conjunto de cifrado que utilizan sus usuarios cuando inician sesión. Cuando cree una vista de lista Historial de inicios de sesión en Configuración o ejecute un reporte que incluya datos de inicio de sesión, agregue los campos Protocolo TLS y Conjunto de cifrado TLS. En Historial de inicios de sesión, también puede descargar un archivo CSV que enumere únicamente los inicios de sesión que utilizaron el protocolo TLS 1.0. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

En vistas, reportes y archivos CSV descargables, los campos Protocolo TLS y Conjunto de cifrado TLS se rellenan en inicios de sesión de Summer '16 y posteriores.

Cuando sus usuarios descarguen registros de sus propios historiales de inicio de sesión desde su configuración personal, el archivo CSV muestra qué protocolo y conjunto de cifrado TLS utilizaron. Los usuarios no pueden modificar la vista de lista para mostrar los campos de sus propias páginas Historial de inicios de sesión.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

CONSULTE TAMBIÉN

[Artículo de Knowledge: Desactivación por parte de Salesforce del cifrado TLS 1.0](#)
[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Las nuevas organizaciones requieren TLS 1.1 o versiones posteriores

A partir de esta versión, todas las organizaciones nuevas de Salesforce requieren TLS 1.1 o versiones posteriores para las conexiones entrantes o salientes de la organización. Cuando crea una organización de sandbox, la organización hereda los requisitos de TLS de su organización de producción.

Haga contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce si tiene una nueva organización y requiere TLS 1.0.

CONSULTE TAMBIÉN

[Artículo de Knowledge: Desactivación por parte de Salesforce del cifrado TLS 1.0](#)

Solucionar riesgos en políticas de acceso de inicio de sesión y en configuraciones de sitios remotos utilizando Comprobación del estado

Descubra y cierre incluso más brechas de seguridad directamente desde la página Comprobación del estado en Configuración. Además de las políticas de contraseñas, la configuración de las sesiones y la configuración del acceso de red, ahora puede identificar y solucionar riesgos de seguridad para políticas de acceso de inicio de sesión y en configuraciones de sitios remotos. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

En Configuración, ingrese *Comprobación del estado* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Comprobación del estado**.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Control del estado de seguridad](#)

[Ayuda de Salesforce: ¿Cómo se calcula el puntaje de Comprobación del estado?](#)

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Recuperar fácilmente datos de seguridad y riesgo con la API de Comprobación del estado

Presentamos la API de Comprobación del estado, que consta de dos objetos de herramientas de API de solo lectura: SecurityHealthCheck y SecurityHealthCheckRisks. Realice consultas SOQL para recuperar la configuración de seguridad, los riesgos, el puntaje de Comprobación del estado y la configuración de base de Salesforce de su organización. Puede incorporar esta información a sus sistemas y tableros de monitoreo de seguridad para verificar que múltiples aplicaciones de Salesforce tengan la misma postura de seguridad.

Para obtener la información de Comprobación del estado a través de la API, necesita acceso de línea de comandos y administrativo a su aplicación de Salesforce.

 **Ejemplo:** Esta consulta obtiene el puntaje de Comprobación del estado de su organización y una lista de parámetros de alto riesgo.

```
SELECT Score, (SELECT RiskType, Setting, SettingGroup, OrgValue, StandardValue FROM SecurityHealthCheckRisks WHERE RiskType=HIGH_RISK) FROM SecurityHealthCheck
```

CONSULTE TAMBIÉN

[Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas](#)

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Acceso a la seguridad de Comprobación del estado limitada a administradores

Por razones de seguridad, solo los usuarios con los permisos de usuario "Ver parámetros y configuración" y "Modificar todos los datos" pueden ver y modificar la información de la página Comprobación del estado en Configuración. Anteriormente, todos los usuarios podían ver la página Comprobación del estado. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

En Configuración, ingrese *Comprobación del estado* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Comprobación del estado**.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Políticas estándar de seguridad de transacciones ampliadas

Hemos tomado la política Exportación de prospectos del Cargador de datos y le hemos cambiado el nombre a Exportación de datos de prospectos para reflejar las nuevas características de la política. La política ahora comprueba si existen descargas excesivas desde la aplicación de Salesforce y la API. La nueva versión también se desencadena si se descargan más de 2.000 registros o cuando una descarga tarda más de un segundo. Anteriormente ambas condiciones tenían que ser verdaderas para desencadenar la política.

Las organizaciones creadas en la versión Summer '16 obtienen la implementación de la política actualizada, pero es necesario actualizar las organizaciones existentes. Actualice su política si la activó.

 **Nota:** El procedimiento de actualización sustituye su política existente y sobrescribe todas las personalizaciones. Si personalizó su política, vuelva a aplicar sus cambios tras la actualización.

En esta actualización no se cambian los nombres existentes de clases o de la política, solo el código de Apex. Este es el procedimiento para actualizar su política:

1. En Configuración, ingrese *Seguridad de transacciones* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Seguridad de transacciones**.
2. En la columna Política de Apex de la página Políticas de Seguridad de transacciones, haga clic en **DataLoaderLeadExportCondition**. Se abrirá la página Detalle de clase de Apex.
3. Haga clic en **Modificar**. Se abre la página Modificar clase de Apex, que muestra la implementación original de la política.
4. Sustituya la clase completa por el siguiente código:

```
global class DataLoaderLeadExportCondition implements TxnSecurity.PolicyCondition {
    public boolean evaluate(TxnSecurity.Event e){
        // The event data is a Map<String, String>.
        // We need to call the valueOf() method on appropriate data types
        // to use them in our logic.
        Integer numberOfRecords = Integer.valueOf(e.data.get('NumberOfRecords'));
        Long executionTimeMillis = Long.valueOf(e.data.get('ExecutionTime'));
        String entityName = e.data.get('EntityName');

        // Trigger the policy only for an export of leads, where we are downloading
        // more than 2000 records or it took more than 1 second (1000ms).
        if('Lead'.equals(entityName)){
            if(numberOfRecords > 2000 || executionTimeMillis > 1000){
                return true;
            }
        }

        // For everything else don't trigger the policy.
        return false;
    }
}
```

5. Vuelva a aplicar las personalizaciones que realizó y, a continuación haga clic en **Guardar**. Volverá a la página Detalle de clase de Apex.
6. Para volver a la página Políticas de Seguridad de transacciones, haga clic en **Volver a lista: Seguridad de transacciones**.

Implementación: Duplicado de entornos sandbox y más entornos sandbox incluidos

Ahora hay nuevas maneras de implementar cambios en su organización. Las mejoras incluyen la duplicación de sandbox en sandbox (piloto) y muchos más entornos sandbox para algunas ediciones.

EN ESTA SECCIÓN:

[Descargar la Herramienta de migración de Force.com desde una nueva ubicación](#)

La ubicación del vínculo de descarga de la Herramienta de migración de Force.com se ha trasladado de Configuración a la sección Herramientas del sitio Desarrolladores de Salesforce, donde puede descargar todas las herramientas de desarrolladores para Salesforce. El vínculo de descarga de la herramienta ya no está disponible en la interfaz de usuario de Salesforce.

[Nuevo componente de conjunto de cambios](#)

Hay un nuevo componente disponible para su implementación.

[Mejoras de entornos sandbox](#)

Las mejoras de entornos sandbox incluyen un nuevo motor de copia de entornos sandbox y un aumento de las licencias de sandbox.

CONSULTE TAMBIÉN

[API de metadatos: tipos nuevos y cambiados](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Descargar la Herramienta de migración de Force.com desde una nueva ubicación

La ubicación del vínculo de descarga de la Herramienta de migración de Force.com se ha trasladado de Configuración a la sección Herramientas del sitio Desarrolladores de Salesforce, donde puede descargar todas las herramientas de desarrolladores para Salesforce. El vínculo de descarga de la herramienta ya no está disponible en la interfaz de usuario de Salesforce.

Descargue la Herramienta de migración de Force.com desde la página [Herramienta de migración de Force.com](#) en [Desarrolladores de Salesforce](#).

CONSULTE TAMBIÉN

[Examinar los vínculos de descarga de herramientas de desarrollador sin iniciar sesión](#)

EDICIONES

Disponible en **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Nuevo componente de conjunto de cambios

Hay un nuevo componente disponible para su implementación.

Los componentes disponibles para un conjunto de cambios varían en función de la edición. El siguiente componente está ahora disponible para conjuntos de cambios.

Lista de selección global

Representa los metadatos de una lista de selección global: el conjunto de valores de lista de selección compartidos que se pueden usar en campos de lista de selección personalizados.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Database.com Edition**

Mejoras de entornos sandbox

Las mejoras de entornos sandbox incluyen un nuevo motor de copia de entornos sandbox y un aumento de las licencias de sandbox.

EN ESTA SECCIÓN:

[Obtener más entornos sandbox para diversos fines](#)

Algunas ediciones de Salesforce incluyen más entornos sandbox que nunca. Conozca lo que cambió.

[Ahorrar tiempo duplicando entornos sandbox \(piloto\)](#)

Ahora puede crear un entorno sandbox duplicando un entorno sandbox existente en vez de utilizar su organización de producción como su origen. Ahorre tiempo completando cualquier tipo de entorno sandbox con un conjunto de datos y metadatos seleccionado previamente. (Plantillas de entorno sandbox, que sirven para un fin similar, solo están disponibles para entornos sandbox de copia parcial o completa.) La duplicación de entorno sandbox a entorno sandbox facilita el desarrollo iterativo, permitiéndole inmovilizar el desarrollo en un entorno sandbox y retomar dónde quedó en uno nuevo. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Database.com Edition**

Obtener más entornos sandbox para diversos fines

Algunas ediciones de Salesforce incluyen más entornos sandbox que nunca. Conozca lo que cambió.

Consulte "[Entornos sandbox](#)" en "Límites aumentados para más capacidad."

Ahorrar tiempo duplicando entornos sandbox (piloto)

Ahora puede crear un entorno sandbox duplicando un entorno sandbox existente en vez de utilizar su organización de producción como su origen. Ahorre tiempo completando cualquier tipo de entorno sandbox con un conjunto de datos y metadatos seleccionado previamente. (Plantillas de entorno sandbox, que sirven para un fin similar, solo están disponibles para entornos sandbox de copia parcial o completa.) La duplicación de entorno sandbox a entorno sandbox facilita el desarrollo iterativo, permitiéndole inmovilizar el desarrollo en un entorno sandbox y retomar dónde quedó en uno nuevo. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para duplicar un entorno sandbox, en Configuración, ingrese *Sandboxes* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Sandboxes > Nuevo sandbox**. Desde el menú desplegable *Crear desde*, seleccione el nombre del entorno sandbox que hay que duplicar.

Cuando su nuevo entorno sandbox esté listo, podrá gestionarlo desde su organización de producción como cualquier otro entorno sandbox.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Para duplicar un entorno sandbox utilizando la API de herramientas, especifique el Id. de un SandboxInfo en el nuevo campo `SourceId` del objeto `SandboxProcess`.

CONSULTE TAMBIÉN

[Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas](#)

[API de herramientas de Force.com: SandboxProcess](#)

Desarrollo: Crear su propia aplicación de Salesforce

Si utiliza Visualforce, Apex, componentes Lightning o nuestras API con su lenguaje de programación favorito, estas mejoras en la ayuda de Force.com le ayudarán a desarrollar aplicaciones e integraciones increíbles.

EN ESTA SECCIÓN:

Depuración

Utilice las nuevas funciones de depuración para erradicar los problemas en su organización de Salesforce. La depuración de los cambios incluye una interfaz de usuario más eficiente para las marcas de seguimiento y los niveles de depuración, una capacidad de registro mejorada y la capacidad de gestionar sus sesiones del Depurador de Apex en Lightning Experience. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Personalizar tipos de metadatos

Utilice nuevas funciones para crear, modificar, proteger y controlar metadatos personalizados.

Visualforce

Desarrolle aplicaciones para personalizar su organización utilizando Visualforce, incluyendo Salesforce1 y otras aplicaciones móviles. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1. Las mejoras de esta versión se centran en mejorar Visualforce para Lightning Experience.

Código Apex

Hemos simplificado el espacio de nombres cruzado y los límites, y agregado una página de Lightning para ver más fácilmente los resultados de las pruebas de Apex. Además, hemos actualizado la funcionalidad relacionada con aplicaciones conectadas, el acceso a CORS, las llamadas asíncronas y la serialización.

Componentes Lightning

El marco Componente Lightning es el alma de Lightning Experience y Salesforce1. Utilice el marco para crear páginas y aplicaciones móviles en Lightning Experience, Salesforce1, Salesforce Classic y Comunidades. Las mejoras de esta versión están enfocadas en seguridad y compatibilidad con versiones importantes para LockerService y la no omisión de errores de comprobación de acceso. Esta versión incluye también asistencia para el proveedor de valor global `$Resource` y mejoras en la consola del desarrollador para facilitar la creación de componentes y aplicaciones para utilizar en diferentes contextos.

API

Hemos ampliado todas las API mediante la adición de objetos de datos y herramientas, tipos de metadatos, recursos REST y declaraciones SOSL en la versión 37.0 de la API. Además, hemos mejorado los objetos, los recursos REST, las llamadas a SOAP y la compatibilidad con los estándares de la industria, como el uso compartido de recursos de origen cruzado (CORS).

ISVforce

Las herramientas de ISVforce facilitan la creación, el empaquetado y la distribución de aplicaciones y componentes Lightning. Ahora puede visualizar los datos de Checkout de AppExchange y comunicarse sin esfuerzo con clientes y miembros de equipos. Además, hemos actualizado las páginas de inicio de sesión con marcas en Trailforce para ofrecer a los clientes una experiencia de inicio de sesión limpia y moderna.

[Examinar los vínculos de descarga de herramientas de desarrollador sin iniciar sesión](#)

Hemos limpiado la página Herramientas en Configuración y facilitamos el acceso a lo que necesita. Esta página contiene ahora solo tres vínculos, y agrupa las herramientas en categorías: una lista coherente de herramientas y kits de herramientas de Force.com, herramientas de integración en AppExchange y herramientas de administrador y desarrollador en AppExchange. Las páginas vinculadas incluyen más herramientas que las que incluía la página Configuración y puede acceder a ellas sin iniciar sesión en Salesforce. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Depuración

Utilice las nuevas funciones de depuración para erradicar los problemas en su organización de Salesforce. La depuración de los cambios incluye una interfaz de usuario más eficiente para las marcas de seguimiento y los niveles de depuración, una capacidad de registro mejorada y la capacidad de gestionar sus sesiones del Depurador de Apex en Lightning Experience. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Database.com Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Gestionar inicios de sesión con mayor facilidad](#)

Atrás quedaron los días en los que había que buscar en todo el árbol de Configuración para establecer marcadores de rastreo en usuarios, clases de Apex y desencadenadores de Apex. Ahora puede crear todos estos tipos de marcadores de rastreo en una sola ubicación de Configuración: la página Registros de depuración. Permita fácilmente el inicio de sesión en procesos automatizados. Y gestione sus niveles de depuración en la nueva página Niveles de depuración en Configuración. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Ver zonas horarias en registros de depuración](#)

Los registros de depuración incluyen ahora información de zonas horarias para las marcas de hora de actividad. Anteriormente, no podía saber desde un registro de depuración en qué zona horaria se producían las actividades registradas. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Ver excepciones del controlador de Visualforce en registros de depuración](#)

Los registros de depuración incluyen ahora excepciones lanzada por controladores de Visualforce. Las excepciones de controladores de Visualforce han sido visibles en la interfaz de usuario de Salesforce, pero las excepciones que parecían exitosas en el registro de depuración. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Utilizar DebuggingHeader de forma coherente en todas las API](#)

Hemos estandarizado DebuggingHeader en todas las API. Ahora puede proporcionar un parámetro `categories` en las API de SOAP, metadatos y herramientas. El parámetro `categories` es del tipo `LogInfo`. `LogInfo` es una asignación de `category` a `level`. Anteriormente, `categories` y la enumeración `debugLevel` estaban disponibles en las API de herramientas y metadatos, pero solo estaba disponible `debugLevel` en la API de SOAP.

[Gestionar sus sesiones de depurador de Apex en Lightning Experience](#)

La página Depurador de Apex en Configuración está ahora disponible en Lightning Experience. Puede adquirir licencias de Depurador de Apex para su organización principal y compartirlas entre los usuarios en los entornos sandbox de su organización. Visualice y finalice sesiones activas para su organización y sus entornos sandbox en la página Depurador de Apex en Configuración. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Gestionar inicios de sesión con mayor facilidad

Atrás quedaron los días en los que había que buscar en todo el árbol de Configuración para establecer marcadores de rastreo en usuarios, clases de Apex y desencadenadores de Apex. Ahora puede crear todos estos tipos de marcadores de rastreo en una sola ubicación de Configuración: la página Registros de depuración. Permita fácilmente el inicio de sesión en procesos automatizados. Y gestione sus niveles de depuración en la nueva página Niveles de depuración en Configuración. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para crear un marcador de rastreo, desde Configuración, ingrese *Registros de depuración* en el cuadro *Búsqueda rápida*, seleccione **Registros de depuración** y, a continuación, seleccione **Nuevo** en la sección *Marcadores de rastreo*. Configure el registro en el usuario del proceso automatizado seleccionando sencillamente **Proceso automatizado** en el menú desplegable *Tipo de entidad rastreada*. El usuario del proceso automatizado ejecuta trabajos en segundo plano, como el envío de invitaciones de Chatter por email.

Ya no es necesario ir haciendo cambios en las ventanas de búsqueda para crear y modificar niveles de depuración para sus marcadores de rastreo. Gestione todos sus niveles de depuración en la nueva página *Niveles de depuración* en Configuración empleando el formato de vista de lista de su elección.

Las ubicaciones de sus marcadores de rastreo existentes de clases y desencadenadores de Apex permanecen sin cambios. Para ver los marcadores de rastreo existentes de una clase o desencadenador de Apex, visite la página de detalle de la clase o desencadenador. Para encontrar estas páginas de detalle, desde Configuración, ingrese *Apex* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Clases de Apex** o **Desencadenadores de Apex**. La columna de la vista de lista *Tiene indicadores de rastreo* muestra qué clases o desencadenadores tienen marcadores de rastreo. Para ver, modificar o eliminar marcadores de rastreo, seleccione el nombre de una clase o desencadenador y, a continuación, seleccione la ficha **Marcadores de rastreo**.

Ver zonas horarias en registros de depuración

Los registros de depuración incluyen ahora información de zonas horarias para las marcas de hora de actividad. Anteriormente, no podía saber desde un registro de depuración en qué zona horaria se producían las actividades registradas. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Execution Log		
Timestamp	Event	Details
16:06:58:018	USER_INFO	[EXTERNAL]005D0000001bYPN devuser@.com Pacific Standard Time GMT-08:00
16:06:58:018	EXECUTION_STARTED	
16:06:58:018	CODE_UNIT_STARTED	[EXTERNAL]execute_anonymous_apex
16:06:58:023	HEAP_ALLOCATE	[72] Bytes:3
16:06:58:024	HEAP_ALLOCATE	[77] Bytes:152

Ver excepciones del controlador de Visualforce en registros de depuración

Los registros de depuración incluyen ahora excepciones lanzada por controladores de Visualforce. Las excepciones de controladores de Visualforce han sido visibles en la interfaz de usuario de Salesforce, pero las excepciones que parecían exitosas en el registro de depuración. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Utilizar DebuggingHeader de forma coherente en todas las API

Hemos estandarizado DebuggingHeader en todas las API. Ahora puede proporcionar un parámetro `categories` en las API de SOAP, metadatos y herramientas. El parámetro `categories` es del tipo `LogInfo`. `LogInfo` es una asignación de `category` a `level`. Anteriormente, `categories` y la enumeración `debugLevel` estaban disponibles en las API de herramientas y metadatos, pero solo estaba disponible `debugLevel` en la API de SOAP.

CONSULTE TAMBIÉN

[Encabezados modificados](#)

Gestionar sus sesiones de depurador de Apex en Lightning Experience

La página Depurador de Apex en Configuración está ahora disponible en Lightning Experience. Puede adquirir licencias de Depurador de Apex para su organización principal y compartirlas entre los usuarios en los entornos sandbox de su organización. Visualice y finalice sesiones activas para su organización y sus entornos sandbox en la página Depurador de Apex en Configuración. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.



Nota: Algunos servicios y suscripciones incluyen esta función por un costo adicional. Si desea detalles sobre los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

[Notas de la versión de Salesforce: Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Personalizar tipos de metadatos

Utilice nuevas funciones para crear, modificar, proteger y controlar metadatos personalizados.

EN ESTA SECCIÓN:

[Obtener aún más metadatos con campos de relación para tipos de metadatos personalizados \(Piloto\)](#)

Las relaciones de metadatos personalizadas proporcionan metadatos adicionales acerca de objetos y le permite realizar comparaciones directas entre diferentes tipos de metadatos personalizados.

[Compatibilidad con listas de selección para tipos de metadatos personalizados \(disponible de forma general\)](#)

Ahora se admiten completamente los campos de listas de selección personalizadas en tipos de metadatos personalizados. Utilice el tipo de campo de lista de selección cuando tenga un conjunto de valores finito para un campo personalizado en un tipo de metadatos personalizado.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition** y **Database.com Edition**

Obtener aún más metadatos con campos de relación para tipos de metadatos personalizados (Piloto)

Las relaciones de metadatos personalizadas proporcionan metadatos adicionales acerca de objetos y le permite realizar comparaciones directas entre diferentes tipos de metadatos personalizados.

Al igual que otras relaciones en Salesforce, las relaciones de metadatos personalizadas tienen un dominio específico. Cuando crea un campo de relación de metadatos en un tipo, puede relacionarlo con otro tipo de metadatos personalizado o el objeto EntityDefinition. Cuando crea un registro en un tipo de metadatos personalizado que tiene un campo de relación, puede seleccionar la definición de entidad o el tipo de metadatos personalizado con el que está relacionado ese registro.

El valor de un campo de relación con el dominio EntityDefinition es un objeto personalizado o cualquier de cinco objetos estándar compatibles.

 **Nota:** Las relaciones de metadatos personalizadas están en versión piloto. Esta función se activa de forma predeterminada en organizaciones de sandbox y Developer Edition. Haga contacto con Salesforce para activar relaciones de metadatos personalizados en un entorno de producción.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Compatibilidad con listas de selección para tipos de metadatos personalizados (disponible de forma general)

Ahora se admiten completamente los campos de listas de selección personalizadas en tipos de metadatos personalizados. Utilice el tipo de campo de lista de selección cuando tenga un conjunto de valores finito para un campo personalizado en un tipo de metadatos personalizado.

Por ejemplo, digamos que su compañía tiene tres niveles de asistencia diferentes que tratan los diversos tipos de casos. Al crear un campo de lista de selección para esos niveles de asistencia en su tipo de metadatos personalizados, podrá crear registros de metadatos personalizados de forma más rápida y con menos errores.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Visualforce

Desarrolle aplicaciones para personalizar su organización utilizando Visualforce, incluyendo Salesforce1 y otras aplicaciones móviles. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1. Las mejoras de esta versión se centran en mejorar Visualforce para Lightning Experience.

El lenguaje de Visualforce y las mejoras de las funciones hacen que el desarrollo de aplicaciones sea más sencillo. Las notas de la versión explican las nuevas funciones de esta versión. Para obtener más información sobre las funciones afectadas por estas mejoras, consulte la [Guía del desarrollador de Visualforce](#).

EN ESTA SECCIÓN:

[Visualforce para Lightning Experience está disponible de forma general](#)

Con esta versión, Visualforce es completamente compatible con Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

[Establecer el título de página en Lightning Experience con el atributo title de <apex:page>](#)

En versiones anteriores de Lightning Experience, la configuración del título de página de una página de Visualforce no tenía ningún efecto. Con esta versión, puede establecer el título de la página utilizando el atributo `title` de la etiqueta `<apex:page>`. Esto establece el texto utilizado en ventanas del navegador, fichas y marcadores y convierte el uso de Lightning Experience en múltiples fichas en una mejor experiencia.

[Solución para las peculiaridades de la representación cuando se agrega el espacio de nombres SVG a la página](#)

En anteriores versiones, si se incorporaba un gráfico SVG a una página de Visualforce, y la marca del gráfico incluía el atributo `xmlns` haciendo referencia al espacio de nombres para XML de SVG, provocaba bastantes problemas al representar la página. Hemos solucionado el problema subyacente.

[Desactivar docTypes personalizados en marcado de Visualforce \(Actualización clave\)](#)

Esta actualización clave cambia las reglas del marcado de Visualforce para que no se permita más el uso de docTypes personalizados.

Visualforce para Lightning Experience está disponible de forma general

Con esta versión, Visualforce es completamente compatible con Lightning Experience.

¿Significa esto que todas las funciones de Visualforce están disponibles en Lightning Experience? En una palabra, no. Hay un número de diferencias de comportamiento que se deben a diferencias intrínsecas entre Lightning Experience y Salesforce Classic. No se espera que estas desaparezcan, pero tenemos intención de que evolucionen a medida que madure Lightning Experience. Manténgase al tanto de este canal.

Para consultar un resumen de las diferencias de Visualforce para Lightning Experience, consulte la sección [Funciones que no están disponibles en Lightning Experience de Summer '16](#) de estas Notas de la versión. Para empezar a crear aplicaciones para Lightning Experience con los detalles completos, consulte la ruta Desarrollo en Lightning Experience en Trailhead.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Qué no está disponible en Lightning Experience](#)

[Trailhead: Visualforce y Lightning Experience](#)

Establecer el título de página en Lightning Experience con el atributo `title` de `<apex:page>`

En versiones anteriores de Lightning Experience, la configuración del título de página de una página de Visualforce no tenía ningún efecto. Con esta versión, puede establecer el título de la página utilizando el atributo `title` de la etiqueta `<apex:page>`. Esto establece el texto utilizado en ventanas del navegador, fichas y marcadores y convierte el uso de Lightning Experience en múltiples fichas en una mejor experiencia.

También puede establecer el título de una página de Visualforce agregando una etiqueta HTML estática `<title>` a su página. Aunque se prefiere el uso del atributo `title` de una página, el tratamiento del título de la página es el mismo.

Finalmente, aunque no es un caso de uso principal, el establecimiento de `title` de la página empleando cualquiera de las técnicas también afecta a la página en la aplicación para navegadores móviles Salesforce1. El título de la página aparece en la pila del historial, así como en fichas o ventanas del navegador. El título de la página no aparece en la aplicación descargable Salesforce1.

Solución para las peculiaridades de la representación cuando se agrega el espacio de nombres SVG a la página

En anteriores versiones, si se incorporaba un gráfico SVG a una página de Visualforce, y la marca del gráfico incluía el atributo `xmlns` haciendo referencia al espacio de nombres para XML de SVG, provocaba bastantes problemas al representar la página. Hemos solucionado el problema subyacente.

De forma específica, este problema se hubiera presentado cuando agregara marcas a una página que tuvieran el siguiente aspecto.

```
<svg ... xmlns="http://www.w3.org/2000/svg" ... >
```

Los problemas de representación resultantes podrían tomar diversas formas, pero ninguno ofrecía resultados deseables.

Este problema se volvió especialmente agudo con el lanzamiento de [Salesforce Lightning Design System](#) (Sistema de diseño Lightning de Salesforce, SLDS), que utiliza gráficos SVG para muchos elementos de la interfaz de usuario. Ya que la acogida del sistema SLDS ha sido... *entusiasta*, queríamos quitar esta piedra del camino.

Desactivar docTypes personalizados en marcado de Visualforce (Actualización clave)

Esta actualización clave cambia las reglas del marcado de Visualforce para que no se permita más el uso de docTypes personalizados.

Cuando esta actualización clave está activada, no podrá utilizar docTypes personalizados en el marcado de Visualforce.

Los docTypes personalizados nunca se documentaron ni se ofreció asistencia para ellos. La eliminación de estos permite que el procesamiento de Visualforce se simplifique y optimice.

Le recomendamos probar esta actualización en una organización de sandbox o Developer Edition para verificar el comportamiento correcto de sus páginas de Visualforce antes de activarla en su organización de producción.

Para activar esta actualización clave:

1. Desde Configuración, ingrese *Actualizaciones clave* en el cuadro *Búsqueda rápida* y luego seleccione **Actualizaciones clave**.
2. Haga clic en **Activar** para "Desactivar docTypes personalizados en marcado de Visualforce".

Código Apex

Hemos simplificado el espacio de nombres cruzado y los límites, y agregado una página de Lightning para ver más fácilmente los resultados de las pruebas de Apex. Además, hemos actualizado la funcionalidad relacionada con aplicaciones conectadas, el acceso a CORS, las llamadas asíncronas y la serialización.

Para obtener información detallada sobre estas mejoras, consulte la [Guía del desarrollador de Apex](#).

EN ESTA SECCIÓN:

[Aumento de los límites de espacios de nombres cruzados](#)

Tenemos buenas noticias. Hemos aumentado el número de espacios de nombres certificados exclusivos que se pueden invocar durante una única transacción de Apex.

[Aumente el control de sus aplicaciones conectadas con el complemento de aplicación conectada mejorado](#)

Hemos ampliado la clase de `ApexConnectedAppPlugin` para que tenga un mayor control del modo en el que se invoca la aplicación conectada de Salesforce. Con `InvocationContext` enum de Apex, puede determinar qué protocolo de autenticación está invocando la aplicación conectada. Puede usar el método `modifySAMLResponse` para modificar la solicitud XML de SAML antes de que el IDP de Salesforce verifique y pase el certificado al proveedor de servicios de destino.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Database.com Edition**

[Aprovisione sus aplicaciones conectadas con confianza](#)

El aprovisionamiento de sus aplicaciones conectadas para los usuarios es fundamental para su adopción. Hasta ahora, ha sido un reto probar y gestionar el proceso de aprovisionamiento para usuarios. Sin embargo, esto ha cambiado con la nueva clase de utilidad de prueba para escribir pruebas automatizadas. Use la clase `testConnectorUtil` para escribir pruebas automatizadas que simulen el aprovisionamiento para usuarios. Invoque el método `createConnectedApp` en una prueba de Apex para crear una instancia de su aplicación conectada. Para gestionar el proceso de aprovisionamiento, hemos ampliado el objeto `UserProvisioningRequest` para controlar mejor los errores de aprovisionamiento.

[Ver resultados de pruebas de Apex con mayor facilidad](#)

La nueva página Historial de pruebas de Apex muestra todos los resultados de pruebas asociados con una ejecución de prueba. En esta página se muestran solo los resultados de las pruebas que se han ejecutado de forma asíncrona. Esta función solamente está disponible en Lightning Experience.

[Configure las ejecuciones de pruebas de Apex más fácilmente en la API de herramientas](#)

En el caso de la llamada a SOAP `runTestsAsynchronous()` de la API de herramientas y el recurso REST `/runTestsAsynchronous/`, ahora se aplica un parámetro `testLevel`. Proporcionar un valor de enumeración `TestLevel` de `RunSpecifiedTests`, `RunLocalTests` o `RunAllTestsInOrg` permite configurar de forma rápida y sencilla las ejecuciones de pruebas. Este parámetro es obligatorio en la llamada a SOAP, aunque su valor puede ser `null`. Para el recurso REST, el nuevo parámetro es opcional.

[Ejecutar consultas SOQL en PlatformAction con una cláusula LIMIT](#)

Si ejecuta una consulta SOQL en Apex sin una cláusula `LIMIT`, se agrega `LIMIT` automáticamente a la consulta. No obstante, las consultas en el objeto `PlatformAction` que contenían una cláusula `LIMIT` se rechazaban. Hemos eliminado la restricción de la cláusula `LIMIT` de las consultas de `PlatformAction`. Ahora puede ejecutar correctamente una consulta SOQL que contenga una cláusula `LIMIT` en el objeto `PlatformAction` en Apex.

[Simplificar el desarrollo de llamadas asíncronas mediante credenciales con nombre](#)

Ahora puede usar credenciales con nombre en llamadas asíncronas de ejecución de larga duración en un controlador de una página de Visualforce. Una credencial denominada específica la URL del extremo de una llamada y sus parámetros de autenticación obligatorios en una sola definición. Salesforce gestiona toda la autenticación para llamadas que especifican una credencial con nombre como el extremo de la llamada de modo que el código Apex no tenga que hacerlo. Además, puede omitir la configuración de sitio remoto, la cual se requiere para llamadas a sitios externos, para el sitio definido en la credencial con nombre. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Suprimir valores nulos al serializar objetos de Apex](#)

La implementación actual del método `serialize` de Apex devuelve valores `null` al serializar objetos de Apex en JSON. Ahora hemos agregado un método `serialize` con un indicador para suprimir los valores `null`. Establezca `suppressApexObjectNulls` en `true` para suprimir los valores al serializar objetos de Apex en JSON.

[Utilizar CORS para acceder a clases REST de Apex](#)

CORS (uso compartido de recursos entre orígenes) es una recomendación de W3C que permite que los navegadores web soliciten recursos de orígenes distintos de los propios (solicitudes de origen cruzado). Por ejemplo, si se usa CORS, una secuencia de comandos de JavaScript en `https://www.example.com` puede solicitar un recurso de `https://www.salesforce.com`. Las clases REST de Apex son ahora compatibles con CORS.

[Ver estructura del código para clases de Apex globales de paquetes gestionados instalados](#)

Ahora puede ver la estructura del código que incluye los constructores globales, los métodos, las variables y las propiedades para las clases de Apex globales de los paquetes administrados que ha instalado en su organización. Anteriormente, al ver estas clases en Configuración, veía las firmas de constructores y métodos, pero en otros entornos de desarrollo solamente veía `(hidden)`. Aún puede ver las firmas de constructores y métodos en Configuración. Ahora también puede ver una estructura del código para las clases globales de la Consola de desarrollador o su IDE favorito. Además, puede ver la estructura del código al recuperar el cuerpo de una clase gestionada global mediante los metadatos, SOAP o la API de herramientas.

[Obtener una asignación de campos de SObject completados](#)

Hemos agregado un método a la clase `SObject` de Apex que aumenta la eficiencia de la iteración en campos que se han completado en la memoria.

[Clases, enumeraciones, excepciones e interfaces de Apex nuevas y modificadas](#)

Estas clases, métodos, constantes, enumeraciones, excepciones e interfaces son nuevos o han cambiado.

[ConnectApi \(Chatter en Apex\)](#)

Cree experiencias personalizadas en Salesforce mediante Chatter en Apex. En esta versión, puede incluir un bloque de código de sus publicaciones de noticias en tiempo real, obtener recomendaciones de artículos y mucho más.

Aumento de los límites de espacios de nombres cruzados

Tenemos buenas noticias. Hemos aumentado el número de espacios de nombres certificados exclusivos que se pueden invocar durante una única transacción de Apex.

Anteriormente, el límite durante una sola transacción era 10. Hemos eliminado este límite y agregado un límite de espacios de nombres acumulativo.

Ahora no hay ningún límite de espacios de nombres certificados que se puedan invocar en una única transacción. No obstante, el número de operaciones que se pueden realizar en cada espacio de nombres no debe superar los límites por cada transacción. En lugar del límite anterior, hay un nuevo límite para el número acumulativo de operaciones que se pueden realizar en los espacios de nombres de una transacción. Este límite acumulativo es 11 veces el límite por cada espacio de nombres. Por ejemplo, si el límite por cada espacio de nombres para consultas SOQL es 100, una única transacción permite realizar hasta 1100 consultas SOQL. En este caso, el límite acumulativo es 11 veces el límite por cada espacio de nombres de 100. Estas consultas se pueden realizar en un número ilimitado de espacios de nombres, siempre que ningún espacio de nombres tenga más de 100 consultas.



Nota: Los límites compartidos para todos los espacios de nombres, como el límite de tiempo de CPU máximo, siguen siendo los mismos. El nuevo límite acumulativo no afecta a estos límites.

El nuevo límite de espacios de nombres cruzados se aplica a los límites por cada espacio de nombres especificados en [Reguladores de ejecución y límites](#).



Nota: Estos límites de espacio de nombres cruzados aumentados solamente se aplican a los espacios de nombres de paquetes gestionados certificados. Los espacios de nombres de paquetes no certificados no tienen sus propios límites regulados independientes. Los recursos que usan siguen teniendo en cuenta los mismos límites regulados que se usan en el código personalizado de la organización.

Aumente el control de sus aplicaciones conectadas con el complemento de aplicación conectada mejorado

Hemos ampliado la clase de `ApexConnectedAppPlugin` para que tenga un mayor control del modo en el que se invoca la aplicación conectada de Salesforce. Con `InvocationContext` enum de Apex, puede determinar qué protocolo de autenticación está invocando la aplicación conectada. Puede usar el método `modifySAMLResponse` para modificar la solicitud XML de SAML antes de que el IDP de Salesforce verifique y pase el certificado al proveedor de servicios de destino.

Aprovisione sus aplicaciones conectadas con confianza

El aprovisionamiento de sus aplicaciones conectadas para los usuarios es fundamental para su adopción. Hasta ahora, ha sido un reto probar y gestionar el proceso de aprovisionamiento para usuarios. Sin embargo, esto ha cambiado con la nueva clase de utilidad de prueba para escribir pruebas automatizadas. Use la clase `testConnectorUtil` para escribir pruebas automatizadas que simulen el aprovisionamiento para usuarios. Invoque el método `createConnectedApp` en una prueba de Apex para crear una instancia de su aplicación conectada. Para gestionar el proceso de aprovisionamiento, hemos ampliado el objeto `UserProvisioningRequest` para controlar mejor los errores de aprovisionamiento.

El objeto `UserProvisioningRequest` ampliado facilita la identificación, la solución y el seguimiento de los errores de aprovisionamiento de los usuarios. Se pueden producir errores durante el proceso de aprovisionamiento por varios motivos, como interrupciones de la red, finalización de tiempos de espera de sesiones, problemas de permisos y bloqueos de registros. La solución de errores de UPR (solicitudes de aprovisionamiento para usuarios) es un proceso iterativo. Repita las acciones que han provocado el error de `userProvisioningRequest` (UPR), realice un cambio y, a continuación, solicite al motor de aprovisionamiento de Salesforce que vuelva a intentar la UPR. Cada UPR es una transacción independiente y es posible que el nuevo intento provoque un error con una causa principal diferente. Por lo tanto, es difícil distinguir los eventos con errores que ha corregido de los eventos que requieren más acciones.

Para facilitar la solución de problemas, puede usar el campo `State` del objeto UPR para marcar los eventos con errores y excluirlos de los reportes de errores. Por ejemplo, si ha intentado corregir la causa del error y ha solicitado al motor de aprovisionamiento que vuelva a intentar la UPR, marque la UPR errónea con `Retried`. Si la acción en el destino se ha completado manualmente, márkela como `Manually Completed`.

Se han agregado dos campos nuevos al objeto UPR para admitir esta función. Cuando se crea un evento de reintento, la UPR errónea se duplica y se vuelve a enviar. El campo `ParentID` contiene una búsqueda de la UPR errónea que se va a usar para duplicar la nueva UPR. El campo `Retry Count` contiene el número de reintentos realizados. Puede agregar lógica de negocio al campo, como "Reintentar 5 veces y, a continuación, detener y notificar al administrador".

Ver resultados de pruebas de Apex con mayor facilidad

La nueva página Historial de pruebas de Apex muestra todos los resultados de pruebas asociados con una ejecución de prueba. En esta página se muestran solo los resultados de las pruebas que se han ejecutado de forma asíncrona. Esta función solamente está disponible en Lightning Experience.

En Configuración, ingrese `Apex` en el cuadro `Búsqueda rápida` y seleccione **Historial de pruebas de Apex** para ver todos los resultados de la ejecución de pruebas de la organización. Los resultados de pruebas se guardan durante 30 días después de la finalización de su ejecución, a menos que se eliminen.

En la página Historial de pruebas de Apex se incluyen las ejecuciones de pruebas por Id. Haga clic en un Id. de ejecución de pruebas para mostrar todos los métodos de prueba para dicha ejecución de pruebas. Puede filtrar los métodos de prueba para mostrar los métodos aprobados o con errores, o todos los métodos de prueba para una ejecución de pruebas determinada.

Haga clic en el nombre de la clase de prueba para ver más detalles de una ejecución de pruebas específica.

3 items - Sorted by RUN ID -

RUN ID ↑	TIME	STATUS
707R000000056bzIAA	00:00	1/1
707R000000056c4IAA	00:00	1/1
707R000000056c9IAA	00:00	1/1

ALL PASSED FAILED

4 items - Sorted by Method Name - Filtered by Apex Test Run Result -

METHOD NAME ↑	NAME	RUN TIME	PASS/FAIL
testBoilingPoint	TemperatureConverterTest	00:00	Pass
testFreezingPoint	TemperatureConverterTest	00:00	Pass
testNegativeTemp	TemperatureConverterTest	00:00	Pass
testWarmTemp	TemperatureConverterTest	00:00	Pass

Configure las ejecuciones de pruebas de Apex más fácilmente en la API de herramientas

En el caso de la llamada a SOAP `runTestsAsynchronous()` de la API de herramientas y el recurso REST `/runTestsAsynchronous/`, ahora se aplica un parámetro `testLevel`. Proporcionar un valor de enumeración `TestLevel` de `RunSpecifiedTests`, `RunLocalTests` o `RunAllTestsInOrg` permite configurar de forma rápida y sencilla las ejecuciones de pruebas. Este parámetro es obligatorio en la llamada a SOAP, aunque su valor puede ser `null`. Para el recurso REST, el nuevo parámetro es opcional.

CONSULTE TAMBIÉN

[Llamadas y métodos de la API de herramientas](#)

[API de herramientas de Force.com: Recursos de REST](#)

[API de herramientas de Force.com: Llamadas SOAP](#)

Ejecutar consultas SOQL en PlatformAction con una cláusula LIMIT

Si ejecuta una consulta SOQL en Apex sin una cláusula LIMIT, se agrega LIMIT automáticamente a la consulta. No obstante, las consultas en el objeto PlatformAction que contenían una cláusula LIMIT se rechazaban. Hemos eliminado la restricción de la cláusula LIMIT de las consultas de PlatformAction. Ahora puede ejecutar correctamente una consulta SOQL que contenga una cláusula LIMIT en el objeto PlatformAction en Apex.

Simplificar el desarrollo de llamadas asíncronas mediante credenciales con nombre

Ahora puede usar credenciales con nombre en llamadas asíncronas de ejecución de larga duración en un controlador de una página de Visualforce. Una credencial denominada especifica la URL del extremo de una llamada y sus parámetros de autenticación obligatorios en una sola definición. Salesforce gestiona toda la autenticación para llamadas que especifican una credencial con nombre como el extremo de la llamada de modo que el código Apex no tenga que hacerlo. Además, puede omitir la configuración de sitio remoto, la cual se requiere para llamadas a sitios externos, para el sitio definido en la credencial con nombre. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Ahora las credenciales con nombre se admiten en llamadas a servicios web asíncronas que usan la clase `Continuation`. Anteriormente, las credenciales con nombre se admitían en llamadas a servicios web que se ejecutaban de forma asíncrona solo mediante Apex apto para inclusión en cola (es decir, mediante la implementación de la interfaz `Queueable`).

En su código, especifique la dirección URL de credencial en lugar de la dirección URL de servicio de ejecución prolongada como el extremo de llamada. La dirección URL de una credencial con nombre contiene el esquema `callout:`, el nombre de la credencial con nombre y una ruta opcional. Por ejemplo: `callout:My_Named_Credential/some_path`.



Ejemplo: El siguiente controlador de Apex, el cual está asociado a una página de Visualforce, especifica una credencial con nombre como el extremo de llamada.

```
public with sharing class ContinuationController {
    // Unique label corresponding to the continuation
    public String requestLabel;
    // Result of callout
    public String result {get;set;}
    // Callout endpoint as a named credential URL
    private static final String NAMED_CREDENTIAL_URL =
        'callout:My_Named_Credential/some_path';

    // Action method
    public Object startRequest() {
        // Create continuation with a timeout
        Continuation con = new Continuation(40);
        // Set callback method
        con.continuationMethod='processResponse';

        // Create callout request
        HttpRequest req = new HttpRequest();
        req.setMethod('GET');
        req.setEndpoint(NAMED_CREDENTIAL_URL);

        // Add callout request to continuation
        this.requestLabel = con.addHttpRequest(req);

        // Return the continuation
        return con;
    }

    // Callback method
    public Object processResponse() {
        // Get the response by using the unique label
        HttpResponse response = Continuation.getResponse(this.requestLabel);
    }
}
```

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Database.com Edition**

```
// Set the result variable that is displayed on the Visualforce page
this.result = response.getBody();

// Return null to re-render the original Visualforce page
return null;
}
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

[Guía del desarrollador de Apex: Credenciales nombradas como extremos de llamadas](#)

[Guía del desarrollador de Apex: Realizar llamadas de larga ejecución desde una página de Visualforce](#)

[Ayuda de Salesforce: Definir una credencial denominada](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Suprimir valores nulos al serializar objetos de Apex

La implementación actual del método `serialize` de Apex devuelve valores `null` al serializar objetos de Apex en JSON. Ahora hemos agregado un método `serialize` con un indicador para suprimir los valores `null`. Establezca `suppressApexObjectNulls` en `true` para suprimir los valores al serializar objetos de Apex en JSON.

Utilizar CORS para acceder a clases REST de Apex

CORS (uso compartido de recursos entre orígenes) es una recomendación de W3C que permite que los navegadores web soliciten recursos de orígenes distintos de los propios (solicitudes de origen cruzado). Por ejemplo, si se usa CORS, una secuencia de comandos de JavaScript en `https://www.example.com` puede solicitar un recurso de `https://www.salesforce.com`. Las clases REST de Apex son ahora compatibles con CORS.

Para acceder a las clases REST de Apex desde JavaScript en un navegador web, agregue el origen que proporciona la secuencia de comandos a la lista blanca de CORS. Para agregar un origen a la lista blanca de CORS, en Configuración, ingrese `CORS` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **CORS**. Haga clic en **Nuevo** y, a continuación, ingrese un patrón de URL de origen.

El patrón de URL de origen debe incluir HTTPS (a menos que use su host local) y un nombre de dominio, y puede incluir un puerto de forma opcional. El carácter comodín (*) se admite y debe preceder a un nombre de dominio de segundo nivel. Por ejemplo, `https://*.example.com` agrega todos los subdominios de `example.com` a la lista blanca.

Si un navegador que admite CORS realiza una solicitud desde un origen de la lista blanca de CORS de Salesforce, Salesforce devuelve el origen en el encabezado HTTP `Access-Control-Allow-Origin`. Salesforce devuelve además cualquier encabezado HTTP de CORS adicional. Si el origen no está incluido en la lista blanca, Salesforce devuelve el código de estado de HTTP 403.

Todavía debe pasar un testigo de OAuth con solicitudes que lo requieran.

Ver estructura del código para clases de Apex globales de paquetes gestionados instalados

Ahora puede ver la estructura del código que incluye los constructores globales, los métodos, las variables y las propiedades para las clases de Apex globales de los paquetes administrados que ha instalado en su organización. Anteriormente, al ver estas clases en Configuración, veía las firmas de constructores y métodos, pero en otros entornos de desarrollo solamente veía (`hidden`). Aún puede ver las firmas de constructores y métodos en Configuración. Ahora también puede ver una estructura del código para las clases globales de la Consola de desarrollador o su IDE favorito. Además, puede ver la estructura del código al recuperar el cuerpo de una clase gestionada global mediante los metadatos, SOAP o la API de herramientas.

Este es un ejemplo de lo que se ve al abrir una clase de Apex global de un paquete gestionado instalado. Los constructores no globales, los métodos, las propiedades y los campos aún no se muestran.

Ejemplo:

```

/*
This file is generated and isn't the actual source code for this
managed global class.
This read-only file shows the class's global constructors,
methods, variables, and properties.
To enable code to compile, all methods return null.
*/
global class MyClass {
    global Decimal myDec;
    global String myString {
        get;
        set;
    }
    global MyClass() {
    }
    global Integer myMethod(Integer arg1) {
        return null;
    }
}

```

Obtener una asignación de campos de SObject completados

Hemos agregado un método a la clase SObject de Apex que aumenta la eficiencia de la iteración en campos que se han completado en la memoria.

Anteriormente, la iteración solo en los campos completados de un SObject implicaba determinada programación compleja. Por ejemplo, si consultaba un SObject mediante SOQL, no era fácil determinar qué campos se devolvían. En Summer '16, hemos incluido un nuevo método en la clase SObject que devuelve una asignación de nombres de campos completados y sus valores correspondientes:

```
Map<String, Object> getPopulatedFieldsAsMap()
```

La asignación devuelta contiene solo los campos que se han completado en la memoria para la instancia de SObject, lo que facilita la iteración en estos campos. Un campo se completa en la memoria en los siguientes casos:

- El campo se ha consultado mediante una declaración SOQL.
- El campo se ha establecido de forma explícita antes de la llamada al método `getPopulatedFieldsAsMap()`.

Los campos de objetos relacionados que se consultan o establecen también se devuelven en la asignación.

En el siguiente ejemplo se itera en la asignación devuelta por el método `getPopulatedFieldsAsMap()` después de una consulta SOQL.

```
Account a = new Account();
a.name = 'TestMapAccount1';
insert a;
a = [select Id,Name from Account where id=:a.Id];
Map<String, Object> fieldsToValue = a.getPopulatedFieldsAsMap();

for (String fieldName : fieldsToValue.keySet()){
    System.debug('field name is ' + fieldName + ', value is ' +
        fieldsToValue.get(fieldName));
}

// Example debug statement output:
// DEBUG|field name is Id, value is 001R0000003EPPkIAO
// DEBUG|field name is Name, value is TestMapAccount1
```

En este ejemplo se itera en la asignación devuelta por el método `getPopulatedFieldsAsMap()` una vez que los campos de `SObject` se han establecido de forma explícita.

```
Account a = new Account();
a.name = 'TestMapAccount2';
a.phone = '123-4567';
insert a;
Map<String, Object> fieldsToValue = a.getPopulatedFieldsAsMap();

for (String fieldName : fieldsToValue.keySet()) {
    System.debug('field name is ' + fieldName + ', value is ' +
        fieldsToValue.get(fieldName));
}

// Example debug statement output:
// DEBUG|field name is Name, value is TestMapAccount2
// DEBUG|field name is Phone, value is 123-4567
// DEBUG|field name is Id, value is 001R0000003EPPpIAO
```

En el siguiente ejemplo se muestra cómo usar el método `getPopulatedFieldsAsMap()` con objetos relacionados.

```
Account a = new Account();
a.name='TestMapAccount3';
insert a;
Contact c = new Contact();
c.firstname='TestContactFirstName';
c.lastName = 'TestContactLastName';
c.accountid = a.id;
insert c;

c = [SELECT id, Contact.Firstname, Contact.Account.Name FROM Contact
    where id=:c.id limit 1];
Map<String, Object> fieldsToValue = c.getPopulatedFieldsAsMap();

// To get the fields on Account, get the Account object
// and call getMapPopulatedFieldsAsMap() on that object.

a = (Account)fieldsToValue.get('Account');
```

```
fieldsToValue = a.getPopulatedFieldsAsMap();

for (String fieldName : fieldsToValue.keySet()) {
    System.debug('field name is ' + fieldName + ', value is ' +
        fieldsToValue.get(fieldName));
}

// Example debug statement output:
// DEBUG|field name is Id, value is 001R00000003EPPuIAO
// DEBUG|field name is Name, value is TestMapAccount3
```

Clases, enumeraciones, excepciones e interfaces de Apex nuevas y modificadas

Estas clases, métodos, constantes, enumeraciones, excepciones e interfaces son nuevos o han cambiado.

EN ESTA SECCIÓN:

[Nuevas clases de Apex](#)

Estas clases son nuevas en esta versión.

[Clases de Apex modificadas](#)

Estas clases existentes tienen métodos o constantes nuevos o modificados.

Nuevas clases de Apex

Estas clases son nuevas en esta versión.

Clase **ConnectorTestUtil** del espacio de nombres **UserProvisioning**

La clase nueva `UserProvisioning.ConnectorTestUtil` permite a los desarrolladores escribir clases de prueba de Apex para los conectores usados por la solución de aprovisionamiento de aplicaciones conectadas.

createConnectedApp (connectedAppName)

Crea una instancia de una aplicación conectada para simular el aprovisionamiento.

Clase **ReportFactWithSummaries** del espacio de nombres **Reports**

La clase nueva `Reports.ReportFactWithSummaries` contiene métodos que devuelven información sobre datos de reportes.

getAggregates ()

Devuelve datos de nivel de resumen de un reporte, incluido el conteo de registros.

getKey ()

Devuelve el identificador único para una agrupación de filas o columnas. Este identificador se puede usar para indexar valores de datos específicos de cada agrupación.

toString ()

Devuelve una cadena.

Clases del espacio de nombres **Messaging**

Clase **RenderEmailTemplateBodyResult**

La clase nueva `Messaging.RenderEmailTemplateBodyResult` contiene métodos para representar plantillas de email.

getErrors ()

Si se produce un error durante el método `renderEmailTemplate`, se devuelve un objeto `RenderEmailTemplateError`.

getMergedBody ()

Devuelve el texto del cuerpo representado con referencias a campos de combinación sustituidas por los datos de registro correspondientes.

getSuccess ()

Indica si la operación se ha realizado correctamente.

Clase `RenderEmailTemplateError`

La clase nueva `messaging.RenderEmailTemplateError` contiene métodos que representan un error que puede contener el objeto `RenderEmailTemplateBodyResult`.

getFieldName ()

Devuelve el nombre del campo de combinación en el error.

getMessage ()

Devuelve un mensaje que describe el error.

getOffset ()

Devuelve la compensación en el texto del cuerpo proporcionado en el que se ha detectado el error. Si no se puede determinar la compensación, se devuelve -1.

getStatusCode ()

Devuelve un código de estado de API de Salesforce.

Clases de Apex modificadas

Estas clases existentes tienen métodos o constantes nuevos o modificados.

`Auth.AuthConfiguration`**Método nuevo****`getAllowInternalUserLoginEnabled ()`**

Indica si la comunidad permite a los usuarios internos iniciar sesión mediante la página de inicio de sesión de la comunidad. Los administradores configuran la opción **Permitir a los usuarios internos iniciar sesión directamente en la comunidad** en la página Inicio de sesión y registro de Gestión de comunidad. Está desactivada de forma predeterminada.

`Auth.ConnectedAppPlugin`**Métodos nuevos****`authorize (userId, connectedAppId, isAdminApproved, context)`**

Concede autorización al usuario especificado para la aplicación conectada. Si la aplicación conectada se ha configurado para que los usuarios se autoricen a sí mismos, esta llamada no es necesaria.

`customAttributes (userId, connectedAppId, formulaDefinedAttributes, context)`

Establece atributos nuevos para el usuario especificado. Si la aplicación conectada obtiene los atributos del usuario del extremo `UserInfo` o mediante una afirmación SAML, use este método para actualizar los valores de estos atributos.

`modifySAMLResponse (authSession, connectedAppId, samlResponse)`

Modifica el XML generado por el proveedor de identidades (IDP) de SAML de Salesforce antes de su envío al proveedor de servicios.

`refresh (userId, connectedAppId, context)`

Salesforce llama a este método durante un intercambio de token de actualización.

Dom.XmlNode**Método nuevo****insertBefore(newChild, refChild)**

Inserta un nodo secundario nuevo antes del nodo especificado.

Clase KnowledgeSuggestionFilter**Método nuevo****addTopic(topic)**

Especifica el artículo del tema que se va a devolver. Este filtro es opcional.

Reports.StandardFilterInfoPicklist**Métodos nuevos****getLabel()**

Devuelve el nombre para mostrar de la lista de selección de filtros estándar.

getType()

Devuelve el tipo de lista de selección de filtros estándar.

Clase Schema.DescribeObjectResult**Método nuevo****isMruEnabled()**Devuelve `true` si la función de lista Utilizado más recientemente (MRU) está activada para el objeto y devuelve `false` en caso contrario.**QuickAction.QuickActionDefaultsHandler****Método nuevo****newSendEmailQuickActionDefaults(contextId, replyToId)**Crea una nueva instancia `QuickAction.SendEmailQuickActionDefaults` para probar una clase que implementa la interfaz `QuickAction.QuickActionDefaultsHandler`.**System.Crypto****Método nuevo****signXML(algorithmName, node, idAttributeName, certDevName, refChild)**

Inserta el envoltorio de firma antes del nodo secundario especificado.

System.JSON**Métodos nuevos****serialize(objectToSerialize, suppressApexObjectNulls)**Suprime los valores `null` al serializar objetos de Apex en el contenido de JSON.**serializePretty(objectToSerialize, suppressApexObjectNulls)**Suprime los valores `null` al serializar objetos de Apex en el contenido de JSON y genera contenido con sangría mediante el formato de impresión con sangría.

Clase System.Messaging**Métodos nuevos****renderEmailTemplate(whoId, whatId, bodies)**

Devuelve un conjunto de objetos `RenderEmailTemplateBodyResult`, cada uno de los cuales se corresponde con un elemento del conjunto de cuerpos de texto proporcionado. Cada `RenderEmailTemplateBodyResult` genera una indicación de correcto o error junto con un código de error o el texto representado.

renderStoredEmailTemplate(templateId, whoId, whatId)

Representa una plantilla de email de texto, personalizada, HTML o Visualforce que existe en la base de datos en una instancia de `Messaging.SingleEmailMessage`.

System.SObject**Método nuevo****getPopulatedFieldsAsMap()**

Devuelve una asignación de nombres de campos completados y sus valores correspondientes. La asignación contiene solamente los campos que se han completado en la memoria para la instancia de `SObject`.

ConnectApi (Chatter en Apex)

Cree experiencias personalizadas en Salesforce mediante Chatter en Apex. En esta versión, puede incluir un bloque de código de sus publicaciones de noticias en tiempo real, obtener recomendaciones de artículos y mucho más.

Muchas acciones de recursos de la API de REST de Chatter se exponen como métodos estáticos en clases de Apex en el espacio de nombres `ConnectApi`. Estos métodos usan otras clases de `ConnectApi` para recibir y devolver información. El espacio de nombres `ConnectApi` se llama *Chatter en Apex*.

En Apex, es posible acceder a determinados datos de Chatter mediante consultas SOQL y objetos. Sin embargo, las clases `ConnectApi` exponen los datos de Chatter de una forma mucho más sencilla. Los datos se localizan y estructuran para la visualización. Por ejemplo, en lugar de hacer varias llamadas para acceder y organizar noticias en tiempo real, puede hacer esto con una sola llamada.



Nota: Para integrar aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Chatter y Comunidades, use la [API de REST de Chatter](#).

EN ESTA SECCIÓN:

[Clases nuevas y modificadas de Chatter en Apex](#)

[Clases de entrada nuevas y modificadas de Chatter en Apex](#)

[Clases de salida nuevas y modificadas de Chatter en Apex](#)

[Enumeraciones nuevas y modificadas de Chatter en Apex](#)

Clases nuevas y modificadas de Chatter en Apex

Chatter

Este método se incluye en la clase `ConnectApi.Chatter`.

Enviar un trabajo de resumen por email de Chatter

Use el nuevo método `submitDigestJob(period)` para enviar un trabajo de resumen por email de Chatter.

Para usar este método, haga contacto con Salesforce para activar los resúmenes de Chatter solo de la API.



Advertencia: La activación de los resúmenes de Chatter solo de la API desactiva los resúmenes programados para la organización. Debe llamar a la API para que los usuarios reciban los resúmenes.

Se recomienda programar trabajos de resumen mediante la implementación de la interfaz `Schedulable` de Apex con este nuevo método. Por ejemplo:

```
global class ExampleDigestJob1 implements Schedulable {
    global void execute(SchedulableContext context) {
        ConnectApi.Chatter.submitDigestJob(ConnectApi.DigestPeriod.DailyDigest);
    }
}
```

Servicios de email externos

Este método se incluye en la clase `ConnectApi.ExternalEmailService`.

Recuperar la información necesaria para determinar si un servicio de externo tiene autorización para enviar emails en nombre de un usuario

Para recuperar la información de OAuth de un usuario si se envía email mediante una cuenta de email externa, use el nuevo método `getUserOAuthInfo(landingpage)`.

Noticias en tiempo real

Estos métodos se incluyen en la clase `ConnectApi.ChatterFeeds`.

Incluir un bloque de código en una publicación de noticias en tiempo real

Para incluir un bloque de código en una publicación de noticias en tiempo real, use el método existente `postFeedElement(communityId, feedElement)` con las clases actualizadas `ConnectApi.MarkupBeginSegmentInput` y `ConnectApi.MarkupEndSegmentInput`.

Aprobar una publicación de noticias en tiempo real (beta)



Nota: Esta versión incluye una versión beta de la función de moderación previa, lo que significa que es una función de alta calidad con [limitaciones conocidas](#). Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede comunicar sus comentarios y sugerencias para esta función en el grupo de [implementación de la comunidad](#) de Success Community.

Para aprobar una publicación de noticias en tiempo real, use el nuevo método `setFeedEntityStatus(communityId, feedElementId, status)` con la nueva clase `ConnectApi.StatusCapabilityInput`.

Solo los usuarios con permiso para aprobar una publicación de noticias en tiempo real pueden establecer el estado de un elemento de noticias en tiempo real.

Obtener preguntas relacionadas (beta)



Nota: Esta versión incluye una versión beta de la función de preguntas relacionadas, lo que significa que es una función de alta calidad con [limitaciones conocidas](#). Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede comunicar sus comentarios y sugerencias para la función de preguntas relacionadas en el grupo de [implementación de la comunidad](#) de Success Community.

Para obtener preguntas relacionadas con una pregunta en contexto, use el nuevo método `getRelatedPosts(communityId, feedElementId, filter, maxResults)`, donde `feedElementId` es un Id. de pregunta.

Este método incluye un método de prueba de conjuntos coincidentes.

Recomendaciones

Estos métodos se incluyen en la clase `ConnectApi.Recommendations`.

Obtener recomendaciones de artículos

Use estos métodos existentes para obtener recomendaciones de artículos:

- `getRecommendationForUser(communityId, userId, action, objectId)`: devuelve la recomendación para el usuario del contexto para la acción especificada y el Id. de objeto.
- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, contextAction, contextObjectId, maxResults, channel)`: devuelve recomendaciones personalizadas y estáticas sobre usuarios, grupos, archivos, artículos, registros o temas para el usuario del contexto.
- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, action, contextAction, contextObjectId, maxResults, channel)`: devuelve las recomendaciones para el usuario del contexto de la acción especificada.
- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, action, objectCategory, contextAction, contextObjectId, maxResults, channel)`: devuelve las recomendaciones para el usuario del contexto de la acción especificada y la categoría de objeto.

Cada método incluye un método de prueba de conjuntos coincidentes.

Rechazar una recomendación de artículo

Use este método existente para rechazar una recomendación de artículo.

- `rejectRecommendationForUser(communityId, userId, action, objectId)`: rechaza la recomendación para el usuario del contexto para la acción especificada y el Id. de objeto.

Temas

Este método se incluye en la clase `ConnectApi.Topics`.

Proporcionar una lista de sugerencias de temas para asignarla a un registro o elemento de noticias en tiempo real con el fin de mejorar las sugerencias de temas futuras

Para proporcionar una lista de sugerencias de temas para asignarla a un registro o elemento de noticias en tiempo real, use el método existente `reassignTopicsByName(communityId, recordId, topicNames)` con la clase actualizada `ConnectApi.TopicNamesInput`.

Zonas

Estos métodos se incluyen en la clase `ConnectApi.Zones`.

Los usuarios invitados pueden buscar en zonas

Si la comunidad permite el acceso sin iniciar sesión, estos métodos están disponibles para usuarios invitados. Estos métodos devuelven la información a la que ha tenido acceso el usuario invitado.

- `searchInZone(communityId, zoneId, q, filter)`
- `searchInZone(communityId, zoneId, q, filter, pageParam, pageSize)`
- `searchInZone(communityId, zoneId, q, filter, language)`

Clases de entrada nuevas y modificadas de Chatter en Apex

Noticias en tiempo real

ConnectApi.MarkupBeginSegmentInput

La propiedad `markupType` de esta clase de entrada admite un nuevo valor `Code`. Los segmentos de marca con `markupType` de `Code` solo pueden incluir segmentos de texto.

ConnectApi.MarkupEndSegmentInput

La propiedad `markupType` de esta clase de entrada admite un nuevo valor `Code`.

ConnectApi.StatusCapabilityInput (beta)

Esta nueva clase de entrada es una subclase de `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput` y tiene la propiedad única `feedEntityStatus`, la cual especifica el estado del elemento de noticias en tiempo real. Los valores son:

- `PendingReview`: el elemento de noticias en tiempo real aún no se ha aprobado y, por lo tanto, no se ha publicado ni es visible.
- `Published`: el elemento de noticias en tiempo real se ha aprobado y es visible.

Temas

ConnectApi.TopicNamesInput

La nueva propiedad `topicSuggestions` proporciona una lista de sugerencias de temas para asignarla a un elemento de noticias en tiempo real o un registro con el fin de mejorar las sugerencias de temas futuras.

Clases de salida nuevas y modificadas de Chatter en Apex

Chatter

ConnectApi.DigestJob

Esta nueva clase de salida tiene la propiedad única `period`, la cual especifica el periodo de tiempo incluido en un resumen de email de Chatter.

Servicios de email externos

ConnectApi.OauthProviderInfo Class

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `authorizationUrl`: la dirección URL usada para la autorización.
- `name`: nombre del proveedor de servicios de OAuth.

ConnectApi.UserOauthInfo Class

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `availableExternalEmailService`: el proveedor de servicios de OAuth.
- `isAuthenticated`: especifica si el usuario se ha autenticado (`true`) o no (`false`).

Noticias en tiempo real

ConnectApi.FeedElementCapabilities

Esta clase de salida tiene estas propiedades:

- `interactions`: si un elemento de noticias en tiempo real tiene esta capacidad, incluye información sobre las interacciones de los usuarios.
- `status` (beta): si un elemento de noticias en tiempo real tiene esta capacidad, su estado determina su visibilidad.

ConnectApi.InlineImageSegment

La nueva propiedad `fileExtension` es la extensión de la imagen en línea (por ejemplo, gif).

ConnectApi.InteractionsCapability

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Tiene la propiedad única `count`, la cual se corresponde con el número de visualizaciones individuales, indicaciones de me gusta y comentarios de una publicación de noticias en tiempo real.

ConnectApi.MarkupBeginSegment

La propiedad `markupType` de esta clase de salida admite un nuevo valor `Code`.

ConnectApi.MarkupEndSegment

La propiedad `markupType` de esta clase de salida admite un nuevo valor `Code`.

ConnectApi.RelatedFeedPost (beta)

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.ActorWithId` y una superclase de `ConnectApi.RelatedQuestion`. Tiene las siguientes propiedades.

- `score`: puntuaje de la publicación de noticias en tiempo real relacionada que indica en qué medida es estrecha su relación con la publicación de noticias en tiempo real en el contexto.
- `title`: título de la publicación de noticias en tiempo real relacionada.

ConnectApi.RelatedFeedPosts (beta)

Esta nueva clase de salida tiene la propiedad única `relatedFeedPosts`, la cual es una colección de publicaciones de noticias en tiempo real relacionadas.

ConnectApi.RelatedQuestion (beta)

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.RelatedFeedPost`. Tiene la propiedad única `hasBestAnswer`, la cual indica si la pregunta tiene una mejor respuesta.

ConnectApi.StatusCapability (beta)

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Tiene las siguientes propiedades.

- `feedEntityStatus`: especifica el estado del elemento de noticias en tiempo real. Los valores son:
 - `PendingReview`: el elemento de noticias en tiempo real aún no se ha aprobado y, por lo tanto, no se ha publicado ni es visible.
 - `Published`: el elemento de noticias en tiempo real se ha aprobado y es visible.
- `isApprovableByMe`: especifica si el usuario actual puede cambiar el estado del elemento de noticias en tiempo real de `PendingReview` a `Published`.

Grupos**ConnectApi.Photo**

La nueva propiedad `mediumPhotoUrl` es la dirección URL de una foto de grupo de tamaño mediano (anchura predeterminada de 160 píxeles).

Móvil**ConnectApi.Features**

Esta clase de salida tiene estas propiedades:

- `activityReminderNotificationsEnabled`: especifica si las notificaciones de recordatorio de tarea están activadas para la organización.
- `offlineEditEnabled`: especifica si los permisos de objeto offline están activados para clientes móviles de la aplicación descargable Salesforce1.

Recomendaciones

ConnectApi.ArticleSummary

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.ActorWithId`. Tiene las siguientes propiedades.

- `articleType`: tipo de artículo de conocimiento.
- `lastPublishedDate`: fecha de la última publicación del artículo de conocimiento.
- `rating`: puntuaje del artículo.
- `summary`: resumen del contenido del artículo de conocimiento.
- `title`: título del artículo de conocimiento.
- `urlName`: nombre de la dirección URL del artículo de conocimiento.

Perfiles de usuario

ConnectApi.Photo

La nueva propiedad `mediumPhotoUrl` es la dirección URL de una foto de perfil de tamaño mediano (anchura predeterminada de 160 píxeles).

Enumeraciones nuevas y modificadas de Chatter en Apex

Para obtener información detallada sobre estas enumeraciones, consulte la sección de enumeraciones de `ConnectApi` en la *Guía del desarrollador de Apex*.

ConnectApi.DigestPeriod

Esta nueva enumeración especifica el periodo de tiempo incluido en un resumen de email de Chatter.

- `DailyDigest`: el email incluye hasta las 50 últimas publicaciones del día anterior.
- `WeeklyDigest`: el email incluye hasta las 50 últimas publicaciones de la semana anterior.

ConnectApi.FeedElementCapabilityType

Esta enumeración incluye estos nuevos valores.

- `Interactions`: el elemento de noticias en tiempo real incluye información sobre las interacciones de usuario.
- `Status`: el elemento de noticias en tiempo real incluye un estado que determina su visibilidad.

ConnectApi.FeedEntityStatus

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `PendingReview`: el elemento de noticias en tiempo real aún no se ha aprobado y, por lo tanto, no se ha publicado ni es visible.
- `Published`: el elemento de noticias en tiempo real se ha aprobado y es visible.

ConnectApi.MarkupType

Esta enumeración incluye un nuevo valor único `Code`, el cual es una etiqueta de código.

ConnectApi.RecommendationExplanationType

Esta enumeración incluye estos nuevos valores.

- `ArticleViewedTogether`: artículos visualizados con frecuencia junto con el registro que el usuario del contexto acaba de ver.
- `ArticleViewedTogetherWithViewers`: artículos visualizados con frecuencia junto con otros registros que ve el usuario del contexto.

ConnectApi.RecommendationType

Esta enumeración incluye el nuevo valor único `articles`, ya que ahora los artículos se pueden recomendar.

ConnectApi.RelatedFeedPostType

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `Answered`: preguntas relacionadas que tienen como mínimo una respuesta.
- `BestAnswer`: preguntas relacionadas que tienen una mejor respuesta.
- `Generic`: preguntas relacionadas que tienen respuestas o una mejor respuesta.
- `Unanswered`: preguntas relacionadas que no tienen respuestas.

ConnectApi.SocialNetworkProvider

Esta enumeración incluye estos nuevos valores.

- `Klout`
- `Rypple`

Componentes Lightning

El marco Componente Lightning es el alma de Lightning Experience y Salesforce1. Utilice el marco para crear páginas y aplicaciones móviles en Lightning Experience, Salesforce1, Salesforce Classic y Comunidades. Las mejoras de esta versión están enfocadas en seguridad y compatibilidad con versiones importantes para LockerService y la no omisión de errores de comprobación de acceso. Esta versión incluye también asistencia para el proveedor de valor global `$Resource` y mejoras en la consola del desarrollador para facilitar la creación de componentes y aplicaciones para utilizar en diferentes contextos.

Utilice componentes de uso inmediato o cree sus propios componentes con JavaScript, HTML, CSS, Apex o cualquier código habilitado para Web.

AppExchange para componentes proporciona componentes creados por socios de Salesforce o puede publicar sus propios componentes.

Para obtener más información, consulte la [Guía del desarrollador de componentes Lightning](#).

EN ESTA SECCIÓN:

[No omitir errores de comprobación de acceso \(Actualización importante\)](#)

Esta actualización crítica aplica infracciones de comprobación de acceso para los recursos de Lightning. Anteriormente, las infracciones de acceso solo generaban advertencias. La aplicación de la comprobación de acceso mejorada permite a los creadores de componentes tener un mayor control por lo que respecta al modo de uso de los componentes.

[Mejorar la seguridad con LockerService \(Actualización importante\)](#)

LockerService es una nueva arquitectura de seguridad de gran capacidad para componentes Lightning y una actualización crítica para esta versión. LockerService aumenta la seguridad mediante el aislamiento de los componentes Lightning individuales en sus propios contenedores. Además, LockerService fomenta las mejores prácticas destinadas a mejorar la compatibilidad del código al permitir solamente el acceso a las API admitidas y eliminar el acceso a elementos internos de marcos no publicados.

EDICIONES

Disponible para su uso en:
**Contact Manager Edition,
 Group Edition, Professional
 Edition, Enterprise Edition,
 Performance Edition,
 Unlimited Edition y
 Developer Edition**

Cree componentes de Lightning utilizando la interfaz de usuario en **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition** o un `sandbox`.

[Prepare sus componentes Lightning para LockerService con Lightning CLI de Salesforce](#)

Utilice Lightning CLI, una herramienta de código linting, para validar su código para su uso con la arquitectura de seguridad de LockerService. Lightning CLI es un complemento de Heroku Toolbelt que le permite explorar su código para problemas específicos de Lightning. Esta herramienta es extremadamente útil para preparar su código Lightning para la activación de LockerService.

[Depurar componentes Lightning con el inspector de Salesforce Lightning](#)

La depuración puede ser difícil. El inspector de Salesforce Lightning le ofrece más perspectivas en lo que sucede tras las bambalinas cuando está desarrollando componentes Lightning.

[Crear componentes Lightning con configuraciones en la Consola del desarrollador](#)

Las configuraciones facilitan la creación de un componente o un aplicación para un fin concreto, como una página de Lightning o página Comunidades Lightning o bien un elemento de navegación en Lightning Experience o Salesforce1. El panel Nuevo paquete de Lightning en la Consola del desarrollador ofrece una gama de configuraciones de componente cuando crea un paquete de aplicación o componente de Lightning.

[Hacer referencia a recursos estáticos con el proveedor de valores globales \\$Resource](#)

El proveedor de valores globales `$Resource` le permite hacer referencia a imágenes, hojas de estilo y códigos JavaScript que cargó en recursos estáticos. La utilización de `$Resource` le permite hacer referencia a activos por nombre, sin preocuparse por los detalles escabrosos de las rutas de archivos o direcciones URL. Puede utilizar `$Resource` en marcas de componentes Lightning y en el controlador de JavaScript y el código de asistente.

[Tokens de diseño de Lightning \(Disponible en general\)](#)

Capture los valores esenciales de su diseño visual en tokens con nombres. Defina los valores de token una vez y reutilícelos mediante sus recursos CSS de componentes Lightning. Los tokens facilitan la tarea de garantizar que su diseño sea coherente y facilita aún más la tarea de actualizarlo conforme evolucione su diseño.

[Comportamiento más intuitivo para acciones anulables](#)

Una acción anulable en la cola de envío al servidor se anula ahora si el componente que creó la acción ya no es válido, eso es `cmp.isValid() == false`. Anteriormente, una acción anulable en la cola se anulaba si una acción anulable siguiente se agregaba a la cola. El nuevo comportamiento para acciones anulables es más intuitivo y predecible porque el único factor para la anulación de acciones es el componente que crea la acción.

[Mejora de la mensajería a nivel de aplicación con mensajes de alerta de emergencia potentes y accesibles.](#)

Agregue la mensajería emergente de su aplicación con nuevos atributos en el evento de API `force:showToast`. La nueva entidad de mensajes de alerta de emergencia está diseñada para aplicaciones móviles y de escritorio e incluye asistencia para nuevas funciones y un diseño de interfaz de usuario mejorado. Salesforce proporciona este atributo para hacer aflorar mensajes de alerta de emergencia mejorados en Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

[Otros cambios en componentes Lightning](#)

Hemos realizado cambios adicionales en Componentes Lightning.

[Componentes Lightning cambiados](#)

Se han cambiado estos componentes.

[Eventos Lightning cambiados](#)

Se han cambiado estos eventos.

No omitir errores de comprobación de acceso (Actualización importante)

Esta actualización crítica aplica infracciones de comprobación de acceso para los recursos de Lightning. Anteriormente, las infracciones de acceso solo generaban advertencias. La aplicación de la comprobación de acceso mejorada permite a los creadores de componentes tener un mayor control por lo que respecta al modo de uso de los componentes.

En Spring '16, le advertimos de que Summer '16 incluirá un cumplimiento más estricto. Ese día ha llegado con esta actualización importante, que le permite probar el nuevo comportamiento, pero también le proporciona tiempo para solucionar cualquier error de comprobación de acceso.

Puede controlar el acceso a sus aplicaciones, interfaces, componentes, atributos y eventos a través del atributo de sistema `access` en estas etiquetas:

- `<aura:application>`
- `<aura:interface>`
- `<aura:component>`
- `<aura:attribute>`
- `<aura:event>`

El valor predeterminado para estos recursos es `access="public"`, que significa que los recursos están disponibles solo en el mismo espacio de nombre.

Este componente de muestra tiene acceso global.

```
<aura:component access="global">
  ...
</aura:component>
```

Infracciones de acceso

Si su código accede a un recurso, como un componente o atributo, que no cuenta con un atributo de sistema `access` que le permita acceder a él, el código no se ejecuta o devuelve `undefined`. También ve un mensaje de error en su consola del navegador si activa el modo de depuración. La omisión de la comprobación de acceso es una actualización importante en esta versión. Si no la actualiza, seguirá viendo mensajes de advertencia en la consola del navegador en vez de errores.

 **Nota:** Los fallos de comprobación de acceso para eventos no se han aplicado aún. Aparecen como advertencias en la consola de su navegador si activó el modo de depuración. El marco de trabajo aplicará estas comprobaciones de acceso de eventos de forma más estricta en una versión posterior por lo que no debe ignorarlos.

Solución de errores de comprobación de acceso

Puede solucionar errores de comprobación de acceso utilizando una o más de estas técnicas.

- Agregue atributos de sistema `access` apropiados a los recursos que posee.
- Elimine referencias en su código a recursos que no están disponibles.
- Asegúrese de que el atributo al que está accediendo existe y que está utilizando la ortografía que distingue entre mayúsculas y minúsculas correcta.

El acceso a un atributo no definido o un atributo privado desencadena el mismo mensaje de infracción de acceso porque el contexto de acceso desconoce si el atributo es privado o no definido.

- Utilice `$.getCallback()` para incluir un código que accede a un componente fuera del ciclo de vida de nueva representación normal, como en una llamada `setTimeout()` o `setInterval()` o en una promesa de ES6.

`$.getCallback()` mantiene el contexto de ejecución actual y otorga el nivel de acceso correcto al código asíncrono. De lo contrario, el marco pierde contexto y permite el acceso solo a recursos globales.

Activar la actualización importante

Le recomendamos probar esta actualización en una organización de sandbox o Developer Edition para verificar el comportamiento correcto antes de activarla en su organización de producción.

Para activar esta actualización clave:

1. Desde Configuración, ingrese *Actualizaciones clave* en el cuadro *Búsqueda rápida* y luego seleccione **Actualizaciones clave**.
2. Para "Aplicar comprobaciones de acceso de componentes Lightning", haga clic en **Activar**.

Para obtener más información acerca del atributo del sistema `access`, consulte la [Guía del desarrollador de componentes de Lightning](#).

Mejorar la seguridad con LockerService (Actualización importante)

LockerService es una nueva arquitectura de seguridad de gran capacidad para componentes Lightning y una actualización crítica para esta versión. LockerService aumenta la seguridad mediante el aislamiento de los componentes Lightning individuales en sus propios contenedores. Además, LockerService fomenta las mejores prácticas destinadas a mejorar la compatibilidad del código al permitir solamente el acceso a las API admitidas y eliminar el acceso a elementos internos de marcos no publicados.

LockerService aplica un número de funciones de seguridad en su código.

Aplicación del modo estricto ES5 de JavaScript

El modo estricto ES5 de JavaScript se activa implícitamente. No necesita especificar `"use strict"` en su código. La aplicación incluye declaraciones de variables con la palabra clave `var` y otras mejores prácticas de codificación de JavaScript. Las bibliotecas que utilizan sus componentes también deben funcionar en modo estricto.

Contención de acceso de DOM

Un componente solo puede atravesar el DOM y acceder a elementos creados por ese componente. Este comportamiento evita el patrón a descartar de alcanzar en elementos DOM propiedad de otros componentes.

Política de seguridad de contenidos (CSP) más estricta

LockerService intensifica la CSP para eliminar la posibilidad de ataques de script en todo el sitio eliminando las palabras clave `unsafe-inline` y `unsafe-eval` para secuencias de comandos en línea (`script-src`).



Nota: IE11 no admite CSP, por lo que recomendamos utilizar otros navegadores compatibles para una seguridad mejorada.

Restricciones en referencias globales

LockerService aplica restricciones a referencias globales. Puede acceder a objetos intrínsecos, como `Array`. LockerService proporciona versiones seguras de objetos no intrínsecos, como `window`. Las versiones de objeto seguras controlan el acceso al objeto y sus propiedades de forma sencilla y automática.

Utilice la herramienta Lightning CLI de Salesforce para explorar su código para problemas específicos de Lightning.

Acceso únicamente a métodos del marco de trabajo de API de Javascript compatibles

Puede acceder únicamente a métodos del marco de trabajo de API de Javascript compatibles. Estos métodos se publican en la aplicación de la documentación de referencia en

`https://yourDomain.lightning.force.com/auradocs/reference.app`. Anteriormente, los métodos incompatibles eran accesibles, lo que exponía su código al riesgo de división cuando se cambiaban o eliminaban los métodos incompatibles.

No utilizar `instanceof`

Cuando se activa LockerService, el operador `instanceof` no es fiable debido a la posible presencia de múltiples ventanas o marcos. Para determinar un tipo de variable, utilice `typeof` o un método JavaScript estándar, como `Array.isArray()`, en su lugar.

Activar la actualización importante

LockerService es una actualización importante para esta versión.

Le recomendamos probar esta actualización en una organización de sandbox o Developer Edition para verificar el comportamiento correcto de sus componentes antes de activarla en su organización de producción.

Para activar esta actualización clave:

1. Desde Configuración, ingrese *Actualizaciones clave* en el cuadro *Búsqueda rápida* y luego seleccione **Actualizaciones clave**.
2. Para "Activar la seguridad de Lightning LockerService", haga clic en **Activar**.
3. Actualice la página de su navegador para continuar con LockerService activado.

 **Nota:** LockerService se activa automáticamente para:

- Nuevas organizaciones creadas después de la versión Summer '16
- Todas las organizaciones de Developer Edition
- Todas las organizaciones existentes sin componentes Lightning personalizados

Si no ve esta actualización crítica en su organización, LockerService se ha activado automáticamente. La activación automática se produce en el plazo de 24 horas después de lanzamiento.

Prepare sus componentes Lightning para LockerService con Lightning CLI de Salesforce

Utilice Lightning CLI, una herramienta de código linting, para validar su código para su uso con la arquitectura de seguridad de LockerService. Lightning CLI es un complemento de Heroku Toolbelt que le permite explorar su código para problemas específicos de Lightning. Esta herramienta es extremadamente útil para preparar su código Lightning para la activación de LockerService.

Lightning CLI es una herramienta linting basada en el proyecto ESLint de código abierto. Al igual que ESLint, marca problemas que encuentra en su código. Lightning CLI le alerta de problemas específicos relacionados con LockerService. Los problemas que se marcan incluyen código de componentes Lightning incorrecto, el uso de API incompatibles o privadas de Lightning y un número de problemas de codificación generales de JavaScript. Lightning CLI se instala en Heroku Toolbelt y se utiliza en la línea de comandos.

Para obtener más detalles acerca del uso e instalación, consulte la Guía del desarrollador de componentes de Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: Salesforce Lightning CLI](#)

[Proyecto ESLint](#)

Depurar componentes Lightning con el inspector de Salesforce Lightning

La depuración puede ser difícil. El inspector de Salesforce Lightning le ofrece más perspectivas en lo que sucede tras las bambalinas cuando está desarrollando componentes Lightning.

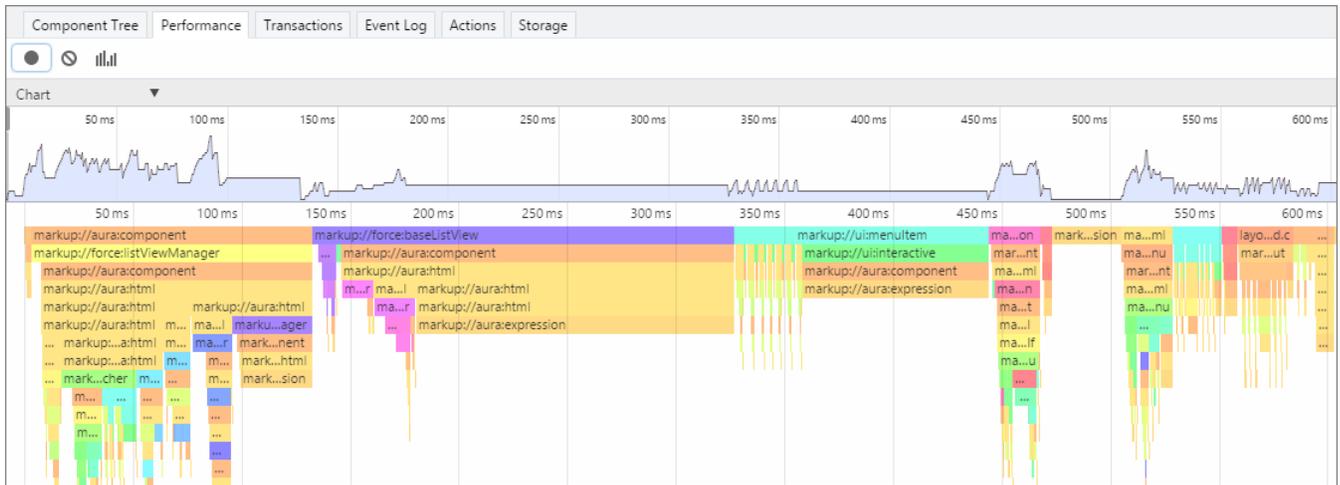
El inspector de Salesforce Lightning es una extensión de DevTools de Google Chrome DevTools que le ayuda a depurar componentes Lightning y desempeño del componente de perfil.

Hemos lanzado esta extensión en febrero de 2016. Compruébelo si no lo ha visto antes.

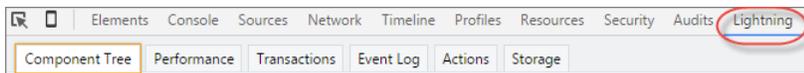
La extensión le ayuda a:

- Navegar por el árbol de componente en su aplicación, inspeccionar componentes y sus elementos DOM asociados.
- Identificar cuellos de botella de desempeño buscando un gráfico de la hora de creación del componente.

- Depurar iteraciones de servidor con mayor rapidez monitoreando y modificando respuestas.
- Probar la tolerancia de errores de su aplicación simulando condiciones de error o respuestas de acción excluidas.
- Realizar un seguimiento de la secuencia del lanzamiento y la gestión de evento para uno o más acciones.



La extensión de Chrome agrega una ficha Lightning al menú DevTools. Utilizar las subfichas para inspeccionar diferentes aspectos de su aplicación.



Para obtener más detalles acerca del uso e instalación, consulte la Guía del desarrollador de componentes de Lightning.

Crear componentes Lightning con configuraciones en la Consola del desarrollador

Las configuraciones facilitan la creación de un componente o un aplicación para un fin concreto, como una página de Lightning o página Comunidades Lightning o bien un elemento de navegación en Lightning Experience o Salesforce1. El panel Nuevo paquete de Lightning en la Consola del desarrollador ofrece una gama de configuraciones de componente cuando crea un paquete de aplicación o componente de Lightning.

La utilización de configuraciones es opcional. Puede utilizarlas en cualquier combinación, incluyendo todas o ninguna.

Las configuraciones agregan las interfaces necesarias para cubrir el uso del componente en el contexto deseado. Por ejemplo, cuando selecciona la configuración **Ficha Lightning**, su nuevo componente incluye `implements="force:appHostable"` en el código auxiliar del componente.

Una configuración está disponible para paquetes de aplicaciones Lightning. La configuración de **Lightning Out Dependency App** crea una aplicación de dependencia Lightning Out. Agrega `extends="ltnng:outApp"` al código auxiliar de la aplicación generado.

Las siguientes configuraciones están disponibles para la creación de un componente.

- **Ficha Lightning:** Crea un componente para su uso como un elemento de navegación en Lightning Experience o Salesforce1. Agrega `implements="force:appHostable"` al código auxiliar del componente generado.
- **Páginas Lightning:** Crea un componente para su uso en Páginas Lightning o Lightning App Builder. Agrega `implements="flexipage:availableForAllPageTypes"` y `access="global"` al código auxiliar del componente generado.
- **Página de registro Lightning:** Crea un componente para su uso en la página de inicio de un registro en Lightning Experience. Agrega `implements="flexipage:availableForRecordHome,force:hasRecordId"` y `access="global"` al código auxiliar del componente generado.
- **Página de comunidades Lightning:** Crea un componente disponible para arrastrar y soltar en el Generador de comunidad. Agrega `implements="forceCommunity:availableForAllPageTypes"` y `access="global"` al código auxiliar del componente generado.

Para obtener más detalles acerca de la creación de componentes de los varios tipos, consulte la *Guía del desarrollador de componentes Lightning*.

CONSULTE TAMBIÉN

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: Agregar componentes Lightning en Lightning Experience](#)

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: Configurar componentes para páginas Lightning y Lightning App Builder](#)

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: Configurar componentes para páginas de inicio de registros en Lightning Experience](#)

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: Configurar componentes para comunidades](#)

Hacer referencia a recursos estáticos con el proveedor de valores globales `$Resource`

El proveedor de valores globales `$Resource` le permite hacer referencia a imágenes, hojas de estilo y códigos JavaScript que cargó en recursos estáticos. La utilización de `$Resource` le permite hacer referencia a activos por nombre, sin preocuparse por los detalles escabrosos de las rutas de archivos o direcciones URL. Puede utilizar `$Resource` en marcas de componentes Lightning y en el controlador de JavaScript y el código de asistente.

Para hacer referencia a un recurso específico en marcas de componentes, utilice `$Resource.resourceName` en una expresión. Incluya hojas de estilo CSS o bibliotecas JavaScript en un componente utilizando la etiqueta `<ltng:require>`. Para obtener una referencia a un recurso estático en código JavaScript, utilice `$A.get('$Resource.resourceName')`.

Para obtener más información y ejemplos, consulte la Guía del desarrollador de componentes de Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: \\$Resource](#)

[Ayuda de Salesforce: Recursos estáticos](#)

Tokens de diseño de Lightning (Disponible en general)

Capture los valores esenciales de su diseño visual en tokens con nombres. Defina los valores de token una vez y reutilícelos mediante sus recursos CSS de componentes Lightning. Los tokens facilitan la tarea de garantizar que su diseño sea coherente y facilita aún más la tarea de actualizarlo conforme evolucione su diseño.

En la versión anterior, los tokens de diseño estaban disponibles como una vista previa del desarrollador. Estamos muy entusiasmados de comunicarle que ahora están disponibles de forma general y activados para todas las organizaciones.

Además, puede crear más de un archivo de token en una organización. Incluso le estamos dando la libertad de asignarles nombres además de "defaultTokens"...pero solo los tokens definidos en `defaultTokens` están disponibles en sus componentes Lightning. Libérese de las restricciones de nomenclatura de todos los paquetes Lightning. Bien, por lo que no es una barra libre. La fiesta continúa.

Cree paquetes de tokens adicionales para incluir grupos lógicos de tokens. Luego inclúyalos en `defaultTokens` utilizando el atributo `extends`. Esto le permite tratar sus paquetes de tokens adicionales justo como los tokens estándar.

CONSULTE TAMBIÉN

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: Aplicar estilos con tokens de diseño](#)

Comportamiento más intuitivo para acciones anulables

Una acción anulable en la cola de envío al servidor se anula ahora si el componente que creó la acción ya no es válido, eso es `cmp.isValid() == false`. Anteriormente, una acción anulable en la cola se anulaba si una acción anulable siguiente se agregaba a la cola. El nuevo comportamiento para acciones anulables es más intuitivo y predecible porque el único factor para la anulación de acciones es el componente que crea la acción.

Una acción anulable se envía al servidor y se ejecuta de normalmente a no ser que el componente que creó la acción no sea válido antes de que se devuelva la respuesta de la acción del servidor.

Una acción no anulable se envía siempre al servidor y no se puede anular en la cola. Sin embargo, si el servidor devuelve la respuesta de la acción y el componente asociado no es válido ahora, el estado de la acción se establece como `ABORTED`.

Si se envía una acción pero no se ha devuelto aún del servidor, se completará, pero solo se ejecutará la lógica de llamada asociada con el estado `ABORTED` (`action.getState() === "ABORTED"`). Esto permite a los componentes registrar un mensaje o limpieza opcionalmente si tienen una acción anulable.

Mejora de la mensajería a nivel de aplicación con mensajes de alerta de emergencia potentes y accesibles.

Alegre la mensajería emergente de su aplicación con nuevos atributos en el evento de API `force:showToast`. La nueva entidad de mensajes de alerta de emergencia está diseñada para aplicaciones móviles y de escritorio e incluye asistencia para nuevas funciones y un diseño de interfaz de usuario mejorado. Salesforce proporciona este atributo para hacer aflorar mensajes de alerta de emergencia mejorados en Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

El desarrollo de mensajes de alerta de emergencia mejorados significa una mensajería más flexible y dirigida a los usuarios.

- Un mensaje de alerta de emergencia puede ahora proporcionar múltiples acciones para el usuario. Anteriormente, solo era una acción por mensaje de alerta de emergencia.
- Puede utilizar mensajes de alerta de emergencia configurados previamente o personalizar el estilo de sus mensajes de alerta de emergencia.
- Cuando se generan múltiples mensajes de alerta de emergencia, se apilan juntos de modo que los usuarios puedan tratarlos consecutivamente.

 **Nota:** Los mensajes de alerta de emergencia solo se apilan en Lightning Experience.

- Los mensajes son totalmente accesibles.

No hay cambios en mensajes de alerta de emergencia a nivel de componente.

 **Nota:** El evento `force:hideToast` no funciona con los nuevos mensajes de alerta.

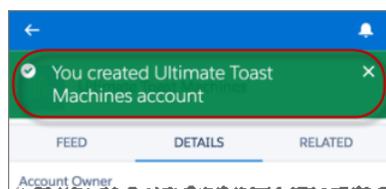
Apilamiento de mensajes de alerta de emergencia



Mensaje de alerta de emergencia con dos hipervínculos



Mensaje de alerta de emergencia en la aplicación para navegadores móviles Salesforce1



Para obtener información y ejemplos de `force:showToast`, consulte la *Guía del desarrollador de componentes Lightning*.

Otros cambios en componentes Lightning

Hemos realizado cambios adicionales en Componentes Lightning.

EN ESTA SECCIÓN:

[Marca de estilo más legible con la expresión `join`](#)

La marca puede llegar a ser engorrosa cuando especifica los nombres de clase para aplicar basándose en valores de atributo del componente. Intente utilizar una expresión `join` para un marcado de lectura sencilla.

[Utilizar métodos JavaScript estándar en vez de `instanceof`](#)

El operador `instanceof` no es fiable debido a la posible presencia de múltiples ventanas o marcos. Para determinar un tipo de variable, utilice `typeof` o un método JavaScript estándar, como `Array.isArray()`, en su lugar.

[Las listas de selección tiene un aspecto actualizado](#)

Las listas de selección en Lightning Experience se actualizaron para coincidir con el aspecto de otros menús en la interfaz de usuario.

Marca de estilo más legible con la expresión `join`

La marca puede llegar a ser engorrosa cuando especifica los nombres de clase para aplicar basándose en valores de atributo del componente. Intente utilizar una expresión `join` para un marcado de lectura sencilla.

Este ejemplo establece los nombres de clase basándose en los valores de atributo del componente. Es legible, pero los espacios entre nombres de clase son fáciles de olvidar.

```
<li class="{! 'calendarEvent ' +
  v.zoomDirection + ' ' +
  (v.past ? 'pastEvent ' : '') +
  (v.zoomed ? 'zoom ' : '') +
  (v.multiDayFragment ? 'multiDayFragment ' : '')}">
  <!-- content here -->
</li>
```

En ocasiones, si la marca no se divide en varias líneas, puede dañar su vista o hacer que murmure palabras malsonantes.

```
<li class="{! 'calendarEvent ' + v.zoomDirection + ' ' + (v.past ? 'pastEvent ' : '') +
  (v.zoomed ? 'zoom ' : '') + (v.multiDayFragment ? 'multiDayFragment ' : '')}">
  <!-- content here -->
</li>
```

Intente utilizar una expresión `join` en su lugar para un marcado fácil de leer. Esta expresión `join` de ejemplo establece `' '` como el primer argumento de modo que no tiene que especificarlo para cada argumento siguiente en la expresión.

```
<li
  class="{! join(' ',
    'calendarEvent',
    v.zoomDirection,
    v.past ? 'pastEvent' : '',
    v.zoomed ? 'zoom' : '',
    v.multiDayFragment ? 'multiDayFragment' : ''
  )}">
  <!-- content here -->
</li>
```

También puede utilizar una expresión `join` para un estilo dinámico.

```
<div style="{! join(';',
  'top:' + v.timeOffsetTop + '%',
  'left:' + v.timeOffsetLeft + '%',
  'width:' + v.timeOffsetWidth + '%')}">
  <!-- content here -->
</div>
```

Utilizar métodos JavaScript estándar en vez de `instanceof`

El operador `instanceof` no es fiable debido a la posible presencia de múltiples ventanas o marcos. Para determinar un tipo de variable, utilice `typeof` o un método JavaScript estándar, como `Array.isArray()`, en su lugar.

Las listas de selección tiene un aspecto actualizado

Las listas de selección en Lightning Experience se actualizaron para coincidir con el aspecto de otros menús en la interfaz de usuario.

Componentes Lightning cambiados

Se han cambiado estos componentes.

ui:inputCurrency

Cuando ingrese un número en un campo de divisa, puede utilizar los accesos directos `k`, `m`, `b`, o `t` para indicar miles, millones, billones o trillones. Por ejemplo, al ingresar `100k`, aparece `100.000`. Sin embargo, estos accesos directos no se admiten en los criterios de filtro.

ui:inputDate

Este componente representa un selector de fecha nativo en tablets y teléfonos Android e iOS. Las aplicaciones Web que se ejecutan en tablets y celulares utilizan un campo de entrada de tipo `date`. Este cambio no se aplica a tabletas y celulares de Windows o a aplicaciones Web visualizadas en Internet Explorer.

El atributo `value` ha cambiado del tipo `Date` al tipo `String`, lo que corresponde a una fecha en el formato `yyyy-mm-dd`.

ui:inputDateTime

Este componente representa un selector de fecha y hora nativo en tablets y celulares Android e iOS. Las aplicaciones Web que se ejecutan en tablets y celulares utilizan un campo de entrada de tipo `datetime-local`. Este cambio no se aplica a tabletas y celulares de Windows o a aplicaciones Web visualizadas en Internet Explorer.

El atributo `value` ha cambiado del tipo `Date` al tipo `String`, lo que corresponde al formato de fecha y hora UTC.

ui:inputNumber

Los números adquieren el formato después de ingresarlos. Por ejemplo, al ingresar `50000`, aparece `50.000`. Además, cuando ingrese un número, puede utilizar los accesos directos `k`, `m`, `b`, o `t` para indicar miles, millones, billones o trillones. Por ejemplo, al ingresar `100k`, aparece `100.000`. Sin embargo, estos accesos directos no se admiten en los criterios de filtro.

ui:menuList

Las teclas de flechas a la izquierda y a la derecha ya no desplazan a través de los elementos de menú. Para desplazarse por los elementos de menú utilizando su teclado, utilice las teclas de flecha hacia arriba y hacia abajo.

ui:menuTriggerLink

El atributo `title` ya no se utiliza como texto oculto para tecnologías de asistencia.

ui:outputRichText

Este componente muestra direcciones URL y direcciones de email en campos de texto enriquecido como hipervínculos.

ui:outputTextArea

Este componente muestra direcciones URL y direcciones de email en campos de texto sin formato de varias líneas como hipervínculos.

Eventos Lightning cambiados

Se han cambiado estos eventos.

force:showToast

Muestra una notificación de alerta de emergencia con un mensaje. El siguiente atributo es ahora obligatorio.

message

Especifica el mensaje para mostrar.

Los siguientes atributos son ahora globales.

modo

El modo de alerta de emergencia, que controla cómo los usuarios pueden descartar la alerta de emergencia. El valor predeterminado es `dismissible`, que muestra el botón de cierre.

Valores válidos:

- `dismissible`: Permanece visible hasta que pulse el botón de cierre o haya transcurrido `duration`, lo que ocurra primero.
- `pester`: Permanece visible hasta que transcurra `duration`. No se ha mostrado ningún botón de cierre.
- `sticky`: Permanece visible hasta que pulse los botones de cierre.

tipo

El tipo de alerta de emergencia, que puede ser `error`, `warning`, `success` o `info`. El valor predeterminado es `other`, que tiene un diseño parecido a una alerta de emergencia `info` y no muestra un icono, salvo que sea especificado por el atributo `key`.

API

Hemos ampliado todas las API mediante la adición de objetos de datos y herramientas, tipos de metadatos, recursos REST y declaraciones SOSL en la versión 37.0 de la API. Además, hemos mejorado los objetos, los recursos REST, las llamadas a SOAP y la compatibilidad con los estándares de la industria, como el uso compartido de recursos de origen cruzado (CORS).

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Unlimited Edition** y **Performance Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Cambios en WSDL para controlar los códigos de error ampliados](#)

Si examina los archivos WSDL de su organización, es posible que observe que hemos cambiado los elementos `Error` y `ApiFault` y agregado un par de elementos nuevos (`ExtendedErrorCode` y `ExtendedErrorDetails`). Hemos hecho esto con el fin de prepararnos para la adición de códigos de error ampliados en futuras versiones. Estos códigos proporcionarán detalles de error específicos, lo que facilita la detección y eliminación de los molestos errores de API. No se preocupe, ya que los cambios no afectarán al código existente.

[Objetos nuevos y modificados](#)

Acceda a más datos mediante estos objetos estándar nuevos y modificados.

[SOSL](#)

El lenguaje de búsqueda de objetos de Salesforce (SOSL) incluye dos nuevas declaraciones, la aplicación de formato localizado a campos numéricos y la ampliación de la compatibilidad con la creación de alias y miniprogramas.

[API de REST](#)

La API de REST incluye varios recursos nuevos y modificados.

[API de SOAP](#)

La API de SOAP incluye llamadas modificadas y encabezados modificados.

[API de REST de Chatter](#)

Integre aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Salesforce mediante la API de REST de Chatter. En esta versión, puede incluir bloques de código en sus publicaciones de noticias en tiempo real, obtener recomendaciones de artículos, limpiar sus registros y mucho más.

[API de REST de reportes y tableros](#)

Las mejoras de API de REST de reportes y tableros le proporcionan acceso a metadatos de tableros y componentes de tableros.

[API masiva](#)

La API masiva es compatible con el uso compartido de recursos de origen cruzado (CORS) e incluye mejoras para BigObjects.

[API de transmisión](#)

La API de transmisión incluye la función de transmisión de envío de temas duradera y filtros para suscripciones de envío de temas.

[API de herramientas](#)

La API de herramientas incluye espacios de nombres nuevos, objetos nuevos y modificados, y un comportamiento modificado.

[API de metadatos: tipos nuevos y cambiados](#)

La API de metadatos incluye tipos y campos nuevos y cambiados.

[API de la consola de Salesforce \(kit de herramientas de integración\)](#)

Este kit de herramientas incluye métodos nuevos y actualizados que le permiten personalizar una consola mediante programación. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Cambios en WSDL para controlar los códigos de error ampliados

Si examina los archivos WSDL de su organización, es posible que observe que hemos cambiado los elementos Error y ApiFault y agregado un par de elementos nuevos (ExtendedErrorCode y ExtendedErrorDetails). Hemos hecho esto con el fin de prepararnos para la adición de códigos de error ampliados en futuras versiones. Estos códigos proporcionarán detalles de error específicos, lo que facilita la detección y eliminación de los molestos errores de API. No se preocupe, ya que los cambios no afectarán al código existente.

Objetos nuevos y modificados

Acceda a más datos mediante estos objetos estándar nuevos y modificados.

EN ESTA SECCIÓN:

[Objetos nuevos](#)

Estos objetos son nuevos.

[Objetos modificados](#)

Estos objetos se han modificado.

Objetos nuevos

Estos objetos son nuevos.

AccountContactRelation

Representa una relación entre un contacto y una o varias cuentas.

ApexTestResultLimits

Captura los límites de prueba de Apex usados para la ejecución de un método de prueba concreto. Se asocia una instancia de este objeto a cada objeto ApexTestResult.

ApexTestRunResult

Contiene información resumida sobre todos los métodos de prueba ejecutados en un trabajo de Apex concreto.

BackgroundOperationResult

Almacena los mensajes de error generados al importar datos en un BigObject mediante la API masiva.

DataAssessmentFieldMetric

Representa un resumen de las estadísticas de campos coincidentes, en blanco y distintos en los registros de cuenta de una organización en comparación con los registros de Data.com.

DataAssessmentMetric

Representa un resumen de las estadísticas de campos coincidentes y no coincidentes de sus registros de cuenta con los registros de cuenta de Data.com.

DataAssessmentValueMetric

Resume el número de campos coincidentes de sus registros de cuenta con los registros de cuenta de Data.com.

EmailMessageRelation

Representa una relación entre EmailMessage y uno o varios registros, lo que incluye contactos, prospectos, usuarios y cuentas personales. Este objeto está disponible en las organizaciones con la opción Email mejorado activada (valor predeterminado) o que usan Email para registro de casos. Para obtener más información, consulte [Email mejorado: usar el email para dinamizar los procesos de negocio y ver el email de forma más intuitiva](#).

EntityMilestone

Representa un evento clave (paso obligatorio en un proceso de atención al cliente) de un registro. En Summer '16, los eventos clave de objeto solo se admiten para órdenes de trabajo.

LinkedArticle

Representa un artículo de conocimiento que se adjunta a un registro. En Summer '16, se pueden adjuntar artículos vinculados solo a órdenes de trabajo y partidas de órdenes de trabajo.

LinkedArticleFeed

Representa un solo elemento de noticias en tiempo real de un artículo de conocimiento vinculado.

LinkedArticleHistory

Representa el historial de cambios realizados en los campos supervisados de un artículo de conocimiento vinculado.

PresenceConfigDeclineReason

Representa la configuración del motivo del rechazo que proporciona una presencia de usuario al rechazar un trabajo.

PresenceDeclineReason

Representa un motivo de rechazo de OmniCanal que los agentes pueden seleccionar al rechazar solicitudes de trabajo.

SessionPermSetActivation

(Los conjuntos de permisos basados en sesiones no están disponibles actualmente como una vista previa de desarrollador).

 **Importante:** Los paquetes gestionados con conjuntos de permisos que requieren la activación de una sesión no se pueden instalar en las organizaciones de los clientes que no tienen esta función.

El objeto SessionPermSetActivation representa una asignación de conjunto de permisos activada durante una sesión de usuario individual. Si se inserta un objeto SessionPermSetActivation en un conjunto de permisos, se activa un evento de activación, lo que permite aplicar la configuración de permisos a la sesión específica del usuario.

TwoFactorMethodsInfo

Almacena información sobre los métodos de verificación de identidad que ha registrado un usuario.

TwoFactorTempCode

Almacena información sobre el código de verificación de identidad temporal de un usuario.

Objetos modificados

Estos objetos se han modificado.

Objetos modificados que afectan a versiones anteriores de la API

Este objeto se ha modificado en la versión 37.0 de la API y afecta a versiones anteriores de la API.

User

El objeto User tiene un campo nuevo.

- El campo `UserPreferencesSortFeedByComment` especifica el valor de datos usado para ordenar las noticias en tiempo real de un usuario. Si se establece en `true`, las noticias en tiempo real se ordenan por la actividad de comentario más reciente. Si se establece en `false`, las noticias en tiempo real se ordenan por fecha de publicación.

Objetos modificados

Estos objetos se han modificado en la versión 37.0 de la API.

ObjectFeed

Cinco campos de contenido se han eliminado de todos los objetos de noticias en tiempo real. Para asociar contenido a noticias en tiempo real, use `FeedAttachment` en su lugar.

- `ContentData`
- `ContentDescription`
- `ContentFileName`
- `ContentSize`
- `ContentType`

La información sobre el contenido disponible anteriormente en noticias en tiempo real de objetos se puede recuperar de `ContentVersion`.

AccountTeamMember

El atributo `layoutable` es ahora verdadero.

Ahora, el campo `AccountAccessLevel` se puede crear y actualizar.

El objeto `AccountTeamMember` tiene cinco campos nuevos.

- El campo `CaseAccessLevel` representa el nivel de acceso de un miembro del equipo a los casos relacionados con la cuenta.
- El campo `ContactAccessLevel` representa el nivel de acceso de un miembro del equipo a los contactos relacionados con la cuenta.
- El campo `OpportunityAccessLevel` representa el nivel de acceso de un miembro del equipo a las oportunidades relacionadas con la cuenta.
- El campo `PhotoUrl` representa la imagen de perfil de usuario de un miembro del equipo.
- El campo `Title` representa el cargo de un miembro del equipo.

AccountShare

Si una cuenta se comparte con un usuario porque dicho usuario está en el equipo de la cuenta, esta cuenta siempre tiene un registro de colaboración independiente para el usuario. El valor `RowCause` del registro de colaboración es `Team`. Anteriormente, si un usuario

tenía acceso a una cuenta para uno o varios de los siguientes valores RowCause, los registros del objeto AccountShare se comprimían en un solo registro con el nivel de acceso máximo.

- `ImplicitParent`
- `Manual`
- `Owner`
- `Team`

ActivityHistory

El objeto ActivityHistory tiene un campo nuevo.

`AlternateDetailId`: Id. de un registro con el que está relacionada la actividad que contiene más detalles sobre la actividad. Por ejemplo, una actividad puede estar relacionada con un registro EmailMessage.

ApiEvent

El campo `RecordData` se ha agregado al objeto ApiEvent. `RecordData` almacena una cadena JSON que representa los metadatos de los registros consultados en una organización. Estos metadatos incluyen el número de resultados de una consulta por tipo de entidad e Id. de entidad. Este campo está disponible como parte del programa piloto de Id. de registros.

AgentWork

El objeto AgentWork tiene tres campos nuevos.

- `ActiveTime`: la cantidad de tiempo durante el que un agente ha trabajado activamente en el elemento de trabajo. Hace un seguimiento cuando el elemento está abierto y enfocado en la consola del agente.
- `DeclineReason`: el motivo especificado por el que un agente ha rechazado la solicitud de trabajo.
- `HandleTime`: la cantidad de tiempo durante el que el elemento de trabajo ha estado abierto. Se calcula mediante `Closed Time - Accepted Time`.

ApexTestQueueItem

El objeto ApexTestQueueItem tiene un campo nuevo.

`TestRunResultId`: el Id. del objeto ApexTestRunResult asociado.

ApexTestResult

El objeto ApexTestResult tiene dos campos nuevos.

- `ApexTestRunResultId`: el Id. de ApexTestRunResult, que representa toda la ejecución de pruebas.
- `RunTime`: tiempo de ejecución del método de prueba en segundos.

Además, ahora puede crear, eliminar y actualizar objetos ApexTestResult y todos los campos del objeto ApexTestResult se pueden crear y actualizar.

Asset

El nombre del campo `AssetRootId` se ha cambiado por `RootAssetId`.

Community (Zone)

El objeto Community (Zone) tiene cuatro campos nuevos.

- `CanCreateCase`: indica si los usuarios pueden hacer preguntas privadas en la zona. Se representa en la interfaz de usuario mediante la opción **Activar preguntas privadas** de la página de detalles de zona.
- `DataCategoryName`: categoría de datos asociada a la zona. Se representa en la interfaz de usuario mediante la opción **Categoría de datos para temas de nivel superior** de la página de detalles de zona.
- `HasChatterService`: indica si Respuestas de Chatter está disponible en la zona. Se representa en la interfaz de usuario mediante la opción **Activar para Respuestas de Chatter** de la página de detalles de zona.
- `IsPublished`: indica si la zona está disponible en portales. Se representa en la interfaz de usuario mediante la opción **Mostrar en portal** de la página de detalles de zona.

AuthSession

Este objeto tiene un campo nuevo.

`IsCurrent`: si se establece en `true`, la sesión es un miembro de la familia de sesiones actual del usuario.

CollaborationGroup

El objeto `CollaborationGroup` tiene un campo nuevo.

- `MediumPhotoUrl`: la dirección URL para el tamaño de fotografía recortada mayor.

ContractLineItem

El objeto `ContractLineItem` tiene dos campos nuevos que permiten convertir una partida de contrato en la principal de otra.

- `ParentContractLineItemId`: representa una partida principal de una partida de contrato. Además, puede usar la lista relacionada Partidas de contratos secundarias en formatos de partida para crear partidas secundarias.
- `RootContractLineItemId`: (solo lectura) representa la partida de nivel superior de una jerarquía de partidas de contratos. Según la posición de una partida de contrato en la jerarquía, la raíz puede ser la misma que en el caso de la partida principal.

DatacloudCompany

Este objeto tiene nuevos campos.

- `FullAddress`: la dirección completa de una compañía, lo que incluye la calle, la ciudad, el estado y el código postal.
- `SicCodeDesc`: el código numérico SIC y la descripción de una compañía.
- `Website`: la dirección URL estándar de la página de inicio de una compañía.

DashboardComponent

El objeto `DashboardComponent` tiene un campo nuevo.

- `CustomReportId`: el Id. del reporte que proporciona datos para el componente de tablero. Requiere el permiso de usuario "Gestionar todos los reportes y tableros privados".

EmailMessage

Estos cambios se aplican a organizaciones con la opción Email mejorado activada (valor predeterminado) o que usan Email para registro de casos. Para obtener más información, consulte [Email mejorado: usar el email para dinamizar los procesos de negocio y ver el email de forma más intuitiva](#).

El objeto `EmailMessage` tiene los siguientes campos nuevos:

- `ToIds`: un conjunto de cadenas de Id. de contactos, prospectos o usuarios que son los destinatarios del mensaje de email. El campo `JunctionIdList` está vinculado a la relación secundaria `EmailMessageRelation`.
- `CcIds`: un conjunto de cadenas de Id. de contactos, prospectos o usuarios que son los destinatarios en copia (Cc) del mensaje de email. El campo `JunctionIdList` está vinculado a la relación secundaria `EmailMessageRelation`.
- `BccIds`: un conjunto de cadenas de Id. de contactos, prospectos o usuarios que son los destinatarios en copia oculta (Cco) del mensaje de email. El campo `JunctionIdList` está vinculado a la relación secundaria `EmailMessageRelation`.
- `RelatedToId`: `RelatedToId` representa elementos no humanos, como cuentas, oportunidades, campañas, casos u objetos personalizados. Los `RelatedTolds` son polimórficos. Polimórfico significa que un `RelatedToId` es equivalente al Id. de un objeto relacionado. La etiqueta es Relacionado con Id.

Ahora, el campo `Status` se puede actualizar.

Los siguientes atributos del objeto `EmailMessage` se han modificado:

- El atributo `layoutable` es ahora verdadero.
- El atributo `updateable` es ahora verdadero.

EventLogFile

El objeto `EventLogFile` tiene los siguientes campos nuevos:

- `Interval`: reservado para uso futuro.
- `Sequence`: reservado para uso futuro.

Se han agregado dos valores nuevos al tipo de evento `Login`.

- `CIPHER_SUITE`: el conjunto de cifrado TLS usado para el inicio de sesión. Los valores son nombres del conjunto de cifrado de tipo OpenSSL con guiones como delimitadores. Para obtener más información, consulte la página del [kit de herramientas de criptografía y SSL/TLS de OpenSSL](#).
- `TLS_PROTOCOL`: el protocolo TLS usado para el inicio de sesión.

Se ha agregado un nuevo valor `Console` al campo `EventType` en `EventLogFile`. Los eventos de consola contienen información sobre el desempeño y uso de las consolas de servicio de Salesforce.

FeedComment

El objeto `FeedComment` tiene un campo nuevo.

`SystemModstamp`: (solo lectura) un [campo del sistema](#) que almacena los valores de fecha hora para cada registro.

FeedItem

El objeto `FeedItem` tiene un campo nuevo.

`Status`: especifica si un elemento de noticias en tiempo real se ha publicado y está visible para todos los usuarios con acceso a las noticias en tiempo real.

 **Nota:** Esta versión incluye una versión beta de la función de moderación previa, lo que significa que es una función de alta calidad con [limitaciones conocidas](#). Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones y los productos disponibles de forma general. Puede comunicar sus comentarios y sugerencias para esta función en el grupo de [implementación de la comunidad](#) de Success Community.

LiveChatTranscript

El objeto `LiveChatTranscript` tiene un campo nuevo.

- `VisitorNetwork`: el proveedor de red o servicios que ha usado el visitante para el chat.

LoginHistory

Las reglas de acceso de este objeto se han modificado. Los usuarios sin el permiso "Gestionar usuarios" ahora pueden acceder a sus propios registros de historial de inicio de sesión. Además, el objeto tiene tres campos nuevos.

- `CipherSuite`: el conjunto de cifrado TLS usado para el inicio de sesión. Los valores son nombres del conjunto de cifrado de tipo OpenSSL con guiones como delimitadores. Para obtener más información, consulte la página del [kit de herramientas de criptografía y SSL/TLS de OpenSSL](#).
- `CountryIso`: el código ISO 3166 para el país en el que se ubica físicamente la dirección IP del usuario. Para obtener más información, consulte los [códigos de país ISO 3166](#).
- `TlsProtocol`: el protocolo TLS usado para el inicio de sesión.

NavigationMenuItem

El objeto `NavigationMenuItem` tiene un campo nuevo.

`TargetPrefs`: si `Type` es `ExternalLink`, determina si un elemento del menú de navegación se abre en la misma ficha.

Network

El objeto `Network` tiene un campo nuevo.

`OptionsAllowInternalUserLogin`: especifica si los usuarios internos pueden iniciar sesión con sus credenciales internas en la página de inicio de sesión de la comunidad.

NetworkActivityAudit

El campo de lista de selección `Action` incluye valores nuevos.

- `ModerationRuleReview`: una regla de moderación ha enviado contenido generado por un miembro para su revisión y aprobación por parte de un moderador.
- `ModerationRuleFreeze`: una regla de moderación ha inmovilizado a un miembro porque ha creado contenido con demasiada frecuencia en un periodo de tiempo específico.
- `ModerationRuleNotify`: una regla de moderación ha enviado una notificación a los moderadores porque un miembro ha creado contenido con demasiada frecuencia en un periodo de tiempo específico.

Además, el objeto `NetworkActivityAudit` hace ahora un seguimiento de los registros `ContentVersion`.

OpenActivity

El objeto `OpenActivity` tiene un campo nuevo.

`AlternateDetailId`: Id. de un registro con el que está relacionada la actividad que contiene más detalles sobre la actividad. Por ejemplo, una actividad puede estar relacionada con un registro `EmailMessage`.

OpportunityShare

Si una oportunidad se comparte con un usuario porque dicho usuario está en el equipo de la oportunidad, esta oportunidad siempre tiene un registro colaboración independiente para el usuario. El valor `RowCause` del registro de colaboración es `Team`. Anteriormente, si un usuario tenía acceso a una oportunidad para uno o varios de los siguientes valores `RowCause`, los registros del objeto `OpportunityShare` se comprimían en un solo registro con el nivel de acceso máximo.

- `Manual`
- `Owner`
- `Team`

OpportunityTeamMember

El objeto `OpportunityTeamMember` tiene un campo nuevo.

- El campo `Title` representa el cargo de un miembro del equipo.

PermissionSet

El objeto `PermissionSet` tiene un campo nuevo:

- `HasActivationRequired`: indica si el conjunto de permisos requiere una sesión activa asociada (`true`) o no (`false`).

PresenceUserConfig

El objeto `PresenceUserConfig` tiene tres campos nuevos.

- `OptionsIsDeclineReasonEnabled`: indica si los agentes pueden seleccionar un motivo para rechazar solicitudes de trabajo.
- `OptionsIsDisconnectSoundEnabled`: indica si se reproduce un sonido cuando los agentes se desconectan de `OmniCanal`.
- `OptionsIsRequestSoundEnabled`: indica si se reproduce un sonido en el caso de las solicitudes de trabajo entrantes.

Period

El objeto `Period` tiene un campo nuevo.

- El campo `FullyQualifiedLabel` representa el nombre completo del periodo en la interfaz de usuario. Por ejemplo, "September FY 2016".

PermissionSet

El objeto `PermissionSet` tiene un campo nuevo:

- `HasActivationRequired`: indica si el conjunto de permisos requiere una sesión activa asociada (`true`) o no (`false`).

ServiceContract

El objeto `ServiceContract` tiene dos campos nuevos que permiten convertir un contrato de servicio en el principal de otro.

- `ParentServiceContractId`: representa un contrato de servicio principal del contrato de servicio. Además, puede usar la lista relacionada `Contratos de servicio secundarios` en formatos de contrato de servicio para crear contratos de servicio secundarios.
- `RootServiceContractId`: (solo lectura) representa el contrato de servicio de nivel superior de una jerarquía de contratos de servicio. Según la posición de un contrato de servicio en la jerarquía, la raíz puede ser la misma que en el caso del contrato de servicio principal.

SlaProcess

El nuevo campo `SObjectType` representa el tipo de registros en los que se puede ejecutar el proceso de asignación: Caso u Orden de trabajo. La etiqueta en la interfaz de usuario es `Tipo de proceso de asignación`.

TopicAssignment

Ahora se pueden asignar temas a archivos y notas mediante `EntityID` de `ContentDocument` y `TopicID`. La asignación de temas a `ContentDocument` está activada de forma predeterminada y requiere acceso de solo lectura al archivo.

TwoFactorInfo

El campo `Type` tiene el nuevo valor de lista de selección `HOTP`. Este valor está reservado para uso futuro.

User

El objeto `User` tiene tres campos nuevos.

- `UserPreferencesHideEndUserOnboardingAssistantModal`: reservado para uso futuro.
- `UserPreferencesHideLightningMigrationModal`: reservado para uso futuro.
- `UserPreferencesHideSfxWelcomeMat`: controla si un usuario ve el nuevo mensaje de usuario de `Lightning Experience`. En este mensaje se da la bienvenida a los usuarios a la nueva interfaz y se proporcionan instrucciones paso a paso para describir cómo volver a `Salesforce Classic`.

VerificationHistory

Se han modificado los siguientes campos.

- `Activity`: se ha agregado el nuevo valor de lista de selección `TempCode`. Este valor indica que el usuario ha intentado generar un código de verificación temporal.
- `VerificationMethod`: se han agregado los dos nuevos valores de lista de selección `HOTP` y `TempCode`. El valor `HOTP` está reservado para uso futuro. El valor `TempCode` indica que un usuario ha usado un código de verificación temporal para verificar la identidad.

WorkBadgeDefinition

El nuevo campo `IsRewardBadge` indica si `WorkBadgeDefinition` es una insignia de premio (`true`) o no (`false`).

WorkOrder

El objeto `WorkOrder` tiene los siguientes campos nuevos:

- `BusinessHoursId`: representa el horario de oficina que se aplica a la orden de trabajo.
- `IsClosed`: indica si la orden de trabajo se ha cerrado.
- `IsStopped`: indica si se ha hecho una pausa en un evento clave de la orden de trabajo.
- `RootWorkOrderId`: (solo lectura) representa la orden de trabajo de nivel superior de una jerarquía de órdenes de trabajo. Según la posición de una orden de trabajo en la jerarquía, la raíz puede ser la misma que en el caso de la orden de trabajo principal.
- `SlaExitDate`: representa la fecha de salida de la orden de trabajo de un proceso de asignación.
- `SlaStartDate`: representa la fecha de entrada de la orden de trabajo en un proceso de asignación.
- `StopStartDate`: representa la fecha en la que se ha hecho una pausa en un evento clave.

WorkOrderLineItem

El nuevo campo de solo lectura `RootWorkOrderLineItemId` representa la partida de nivel superior de una jerarquía de partidas de órdenes de trabajo. Según la posición de una partida en la jerarquía, la raíz puede ser la misma que en el caso de la partida principal.

SOSL

El lenguaje de búsqueda de objetos de Salesforce (SOSL) incluye dos nuevas declaraciones, la aplicación de formato localizado a campos numéricos y la ampliación de la compatibilidad con la creación de alias y miniprogramas.

EN ESTA SECCIÓN:

[Uso de alias en más declaraciones](#)

`FORMAT()`, `toLabel()` y `convertCurrency()` ahora admiten alias. La creación de alias es una forma de identificar el campo al procesar los resultados de la consulta en el código.

[Aplicar formato localizado a campos numéricos](#)

Use `FORMAT()` con `FIND` para aplicar formato localizado a campos estándar y personalizados de número, fecha, hora y divisa.

[Miniprogramas disponibles para más objetos](#)

Además de artículos, agregue miniprogramas para `Case`, `CaseComment`, `FeedItem`, `FeedComment`, `Idea` e `IdeaComment` con `WITH SNIPPET`. Los miniprogramas proporcionan a los usuarios más contexto para el registro en los resultados de búsqueda mediante la adición de un extracto del contenido en los resultados. Los miniprogramas facilitan la identificación de contenido por parte de los usuarios que buscan en los resultados de búsqueda cuando el término no está incluido en el campo de resumen.

[Devolver metadatos en respuestas](#)

Use `WITH Metadata` para devolver metadatos, como el nombre y la etiqueta de entidad, en la respuesta.

[Filtrar búsquedas de productos por Id. de lista de precios](#)

Use `WITH PricebookId` para limitar los resultados de la búsqueda de productos con un solo Id. de lista de precios.

Uso de alias en más declaraciones

`FORMAT()`, `toLabel()` y `convertCurrency()` ahora admiten alias. La creación de alias es una forma de identificar el campo al procesar los resultados de la consulta en el código.

Por ejemplo:

```
FIND {Acme} RETURNING Account (AnnualRevenue, convertCurrency(AnnualRevenue) AliasCurrency)
```

Aplicar formato localizado a campos numéricos

Use `FORMAT()` con `FIND` para aplicar formato localizado a campos estándar y personalizados de número, fecha, hora y divisa.

Por ejemplo:

```
FIND {Acme} RETURNING Account (Id, LastModifiedDate, FORMAT(LastModifiedDate) FormattedDate)
```

Miniprogramas disponibles para más objetos

Además de artículos, agregue miniprogramas para `Case`, `CaseComment`, `FeedItem`, `FeedComment`, `Idea` e `IdeaComment` con `WITH SNIPPET`. Los miniprogramas proporcionan a los usuarios más contexto para el registro en los resultados de búsqueda mediante la adición de un extracto del contenido en los resultados. Los miniprogramas facilitan la identificación de contenido por parte de los usuarios que buscan en los resultados de búsqueda cuando el término no está incluido en el campo de resumen.

Por ejemplo:

```
FIND {San Francisco} IN ALL FIELDS RETURNING FeedItem, FeedComment WITH SNIPPET
(target_length=120)
```

Devolver metadatos en respuestas

Use `WITH Metadata` para devolver metadatos, como el nombre y la etiqueta de entidad, en la respuesta.

Para incluir metadatos en la respuesta, use el valor `LABELS`, el cual devuelve la etiqueta para mostrar de los campos devueltos en los resultados de búsqueda. Por ejemplo:

```
FIND {Acme} RETURNING Account(Id, Name) WITH METADATA='LABELS'
```

Ejemplo de una parte de metadatos de la respuesta:

```
"metadata" : {
  "entityLabelMetadata" : [ {
    "entityName" : "Account",
    "entityFieldLabels" : [ {
      "name" : "Id",
      "value" : "Account ID"
    }, {
      "name" : "Name",
      "value" : "Account Name"
```

Filtrar búsquedas de productos por Id. de lista de precios

Use `WITH PricebookId` para limitar los resultados de la búsqueda de productos con un solo Id. de lista de precios.

Por ejemplo:

```
Find {laptop} RETURNING Product2 WITH PricebookId = '01sxx0000002MffAAE'
```

API de REST

La API de REST incluye varios recursos nuevos y modificados.

Recursos nuevos: flujos y entrevistas de flujo (piloto)

¿Ha deseado alguna vez crear su propia experiencia en tiempo de ejecución para Visual Workflow? Ahora tiene la oportunidad de hacerlo. Ofrecemos dos recursos para describir los flujos y tres recursos para describir y controlar las entrevistas.

 **Nota:** La **API de REST para tiempo de ejecución de flujos** está ahora disponible para clientes seleccionados mediante un programa piloto. Para estar nominado para unirse a este programa piloto, haga contacto con Salesforce. Se pueden aplicar términos y condiciones adicionales para participar en el programa piloto. Tenga en cuenta que los programas piloto están sujetos a cambios, y por lo tanto, no podemos garantizar la aceptación en este programa piloto o un periodo de tiempo en el que se pueda activar

esta función. Cualquier servicio o función que no se haya comercializado y al que se haga referencia en este documento, comunicado de prensa o declaración pública no está disponible en este momento y es posible que no lo esté en el momento previsto o que no llegue a ofertarse. Los clientes que adquieran nuestros servicios deberán tomar sus decisiones de compra en función de las funciones que se ofrecen en estos momentos.

Flujos

```
/vXX.X/process/flows
```

Indica las definiciones de flujo activas en la organización.

Flujo específico

```
/vXX.X/process/flows/FlowName
```

Muestra información de resumen de un flujo específico.

Entrevistas en pausa

```
/vXX.X/process/interviews
```

Indica las entrevistas en pausa que puede reanudar el usuario.

Entrevista nueva

```
/vXX.X/process/interviews/FlowName
```

Inicia un flujo de entrevista.

Entrevista específica

```
/vXX.X/process/interviews/FlowName/guid
```

Continúa, pone en pausa o finaliza una entrevista en curso, o reanuda una entrevista en pausa.

CONSULTE TAMBIÉN

[Personalizar el aspecto y el comportamiento de las entrevistas de flujo \(Piloto\)](#)

Recursos modificados: información básica de SObject, descripción de SObject y descripción global

Hemos agregado el campo `mrueEnabled` a las respuestas de estos recursos. Este campo indica si la función de lista Utilizado más recientemente (MRU) está activada para el objeto (`true`) o no (`false`).

Recurso modificado: Filas de SObject por Id. externo

Como medida especial, ahora puede usar este recurso para crear un registro mediante la inclusión de POST en `/vXX.X/objects/SObjectName/Id` en las versiones 37.0 y posteriores de la API. Este patrón representa el uso de `Id` como el campo de Id. externo especificado y `null` como el valor. Esto es útil si va a escribir código para alterar varios registros mediante distintos Id. externos y no desea solicitar un recurso independiente.

Recurso modificado: búsqueda con parámetros

Este recurso incluye un nuevo contenedor en el cuerpo de respuesta, admite la creación de alias y la aplicación de formato en el parámetro `fields`, incluye dos parámetros nuevos y ha ampliado la compatibilidad con miniprogramas.

Nuevo contenedor `searchRecords` en el cuerpo de respuesta

La etiqueta nueva `searchRecords` rodea el contenido de las respuestas. Por ejemplo:

```
{
  "searchRecords" : [ {
    "attributes" : {
      "type" : "Contact",
      "url" : "/services/data/v36.0/subjects/Contact/003xx000004TraiAAC"
    },
    "Id" : "003xx000004TraiAAC",
    "FirstName" : "Smith",
    "LastName" : "Johnson"
  }, {
    "attributes" : {
      "type" : "Account",
      "url" : "/services/data/v36.0/subjects/Account/001xx000003DHXnAAO"
    },
    "Id" : "001xx000003DHXnAAO",
    "NumberOfEmployees" : 100
  } ]
}
```



Nota: Debido a este cambio, asegúrese de que puede analizar la sintaxis de la nueva respuesta antes de actualizar a la versión 37.0 de la API.

Creación de alias y nueva función `format` disponible en `fields` para GET y POST

La función `format` aplica un formato localizado a los campos estándar y personalizados de número, fecha, hora y divisa.

La creación de alias se admite en `fields` para `toLabel`, `convertCurrency` y `format`. Por ejemplo:

```
{
  ...
  "subjects": [ { "name": "Opportunity", "fields": [ "Id", "format(Amount) AliasAmount" ] } ]
  ...
}
```

Nuevo parámetro `metadata`

Especifica si los metadatos se devuelven en la respuesta. No se devuelve ningún metadato de forma predeterminada. Ejemplo de un respuesta con metadatos:

```
{
  "searchRecords" : [ {
    "attributes" : {
      "type" : "Account",
      "url" : "/services/data/v35.0/subjects/Account/001D000000IqhSLIAZ"
    },
    "Id" : "001D000000IqhSLIAZ",
  }, {
    "attributes" : {
      "type" : "Account",
      "url" : "/services/data/v35.0/subjects/Account/001D000000IomazIAB"
    },
    "Id" : "001D000000IomazIAB",
  } ],
  "metadata" : {
    "entityLabelMetadata" : [ {

```

```

    "entityName" : "Account",
    "entityFieldLabels" : [ {
      "name" : "Id",
      "value" : "Account ID"
    }, {
      "name" : "Name",
      "value" : "Account Name"
    } ]
  } ]
}

```

Nuevo parámetro `pricebookId`

Filtra los resultados de la búsqueda de un producto mediante un Id. de lista de precios solo para el objeto Product2. El Id. de lista de precios se debe asociar al producto que busca. Por ejemplo:

```
?q=laptop&subject=product2&pricebookId=01sxx0000002MffAAE
```

snippet para más objetos

Además de artículos, agregue miniprogramas para `Case`, `CaseComment`, `FeedItem`, `FeedComment`, `Idea` e `IdeaComment` mediante `snippet`.

Recurso modificado: elementos relevantes

Hemos agregado el parámetro `lastUpdatedId` en el encabezado de respuesta. El parámetro proporciona un código único que puede usar en llamadas posteriores para comparar los resultados de un conjunto de resultados completo con los resultados de una lista de respuestas. Cada conjunto de resultados nuevo tiene parámetros `lastUpdatedId` independientes.

Por ejemplo:

```
lastUpdatedId: 102959935
newResultSetSinceLastQuery: true
```

Recurso modificado: Artículos de casos sugeridos por SObject

El parámetro `categories` sustituye a `categoryid`. El parámetro `categories` es el par con nombre de un grupo de categorías de datos y un nombre de API de categorías de datos (no el título de categoría) para los artículos correspondientes. Use la sintaxis `categories={"Group": "Category"}`. Además, hemos agregado el parámetro `topics`, el cual indica el tema de los artículos devueltos.

El nuevo parámetro `categories` sustituye a `categoryid`.

Considere la posibilidad de codificar los caracteres de la dirección URL. Por ejemplo:

```
categories=%7B%22Regions%22%3A%22Asia%22%2C%22
Products%22%3A%22Laptops%22%7D
```

En el caso de varias categorías, especifique varios pares de grupos de categorías de datos y categorías de datos. Por ejemplo:

```
categories={"Regions": "Asia", "Products": "Laptops" }
```

Nuevo parámetro `topics`

Por ejemplo, `topics=outlook&topics=email`.

Recurso modificado: buscar coincidencias con títulos de artículos sugeridos

Hemos agregado el parámetro `topics`, el cual indica el tema de los artículos devueltos.

Por ejemplo:

```
topics=outlook&topics=email
```

Información de límites de acceso para llamadas a OData cada hora

Al consultar el recurso Límites, este devuelve ahora el valor máximo y restante de llamadas a OData cada hora para su organización.

Límites para industrias

Puede recuperar un máximo de 200 registros en una sola solicitud en vez de los 2.000 registros previamente documentados.

API de SOAP

La API de SOAP incluye llamadas modificadas y encabezados modificados.

Llamadas modificadas

Estas llamadas se han modificado en la versión 37.0 de la API.

describeGlobal () y DescribeGlobalResult

Hemos agregado el campo `mruEnabled`, el cual indica si la función de lista Utilizado más recientemente (MRU) está activada para el objeto (`true`) o no (`false`).

describeFlexiPages () y DescribeFlexiPageResult

El campo `SubjectType` ya no está reservado para uso futuro. Con el fin de facilitar la disponibilidad general para la creación y modificación de páginas de registros en Lightning Experience, este campo representa el objeto al que está asociada una FlexiPage.

El campo `type` admite ahora los siguientes valores:

- `HomePage`: representa una página de Lightning que se usa para sustituir a la página de inicio en Lightning Experience.
- `RecordPage`: representa una página de Lightning que se usa para sustituir a una página de registro de objeto en Lightning Experience.

search () y SearchResult

Hemos agregado la propiedad `searchResultsMetadata`. Esta propiedad incluye metadatos, como un nombre de objeto y etiquetas de campo, para los registros devueltos. Solo se devuelven metadatos si se ha especificado en la solicitud mediante `WITH METADATA` y el valor `LABELS` en la cadena de búsqueda SOSL. Por ejemplo:

```
FIND {Acme} RETURNING Account WITH METADATA='LABELS'
```

Encabezados modificados

Estos encabezados se han modificado en la versión 37.0 de la API.

DebuggingHeader

Hemos estandarizado `DebuggingHeader` en todas las API. Ahora puede proporcionar un parámetro `categories` en las API de SOAP, metadatos y herramientas. El parámetro `categories` es del tipo `LogInfo`. `LogInfo` es una asignación de `category` a `level`. Anteriormente, `categories` y la enumeración `debugLevel` estaban disponibles en las API de herramientas y metadatos, pero solo estaba disponible `debugLevel` en la API de SOAP.

Si prefiere no cambiar, puede seguir usando la enumeración `debugLevel`. No obstante, se recomienda aprovechar las ventajas del aumento de la granularidad que ofrece `categories`.

Si decide seguir usando `debugLevel`, hemos agregado los niveles de registro `Profiling`, `Callout` y `Detail` a esta enumeración. Anteriormente, estos valores estaban disponibles en las API de herramientas y metadatos, pero no en la API de SOAP.

Además, hemos actualizado toda nuestra documentación de `DebuggingHeader`. Que quede entre nosotros que los documentos no reflejaban la estructura anterior ni la estructura nueva de este encabezado. (Ahora se debe oír el sonido triste de un trombón).

OwnerChangeOptions

El tipo `EnforceNewOwnerHasReadAccess` se ha agregado al campo `ChangeOwnerOption`. Si se establece en verdadero, este tipo requiere que el nuevo propietario del registro tenga como mínimo acceso de lectura al registro.

API de REST de Chatter

Integre aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Salesforce mediante la API de REST de Chatter. En esta versión, puede incluir bloques de código en sus publicaciones de noticias en tiempo real, obtener recomendaciones de artículos, limpiar sus registros y mucho más.



Nota: Para crear experiencias personalizadas de Chatter y Communities en Salesforce, use [ConnectApi \(Chatter en Apex\)](#).

EN ESTA SECCIÓN:

[Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Chatter](#)

[Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Chatter](#)

[Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Chatter](#)

Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Chatter

Chatter

Controlar cuándo se envían resúmenes de email de Chatter

Para controlar cuándo se envían resúmenes de email de Chatter, haga una solicitud POST al nuevo recurso `/chatter/digests` con la nueva entrada de trabajo de resumen o el parámetro `period`.

Para usar este recurso, haga contacto con Salesforce para activar los resúmenes de Chatter solo de la API.



Advertencia: La activación de los resúmenes de Chatter solo de la API desactiva los resúmenes programados para la organización. Debe llamar a la API para que los usuarios reciban los resúmenes.

Limpieza

Limpiar registros con una regla de limpieza

Para limpiar registros con una regla de limpieza, envíe una solicitud POST a `/clean` con el Id. de la regla de limpieza y los Id. de los registros que se van a limpiar.

Obtener servicios de datos asociados a reglas de limpieza activas de una organización

Para obtener servicios de datos asociados a reglas de limpieza activas de una organización, envíe una solicitud GET al nuevo recurso `/clean/data-services`.

Obtener mediciones de servicios de datos asociados a reglas de limpieza activas de una organización

Para obtener mediciones de servicios de datos asociados a reglas de limpieza activas de una organización, envíe una solicitud GET al nuevo recurso `/clean/data-services/dataServiceId/metrics`.

Obtener estados de reglas de limpieza activas para un registro

Para obtener los estados de las reglas de limpieza activas para un registro, envíe una solicitud GET al nuevo recurso `/clean/recordId/rules/statuses`.

Servicios de email externos**Recurso de servicios de email externos**

Para obtener la página de inicio en la que el usuario empieza para enviar email mediante una cuenta externa, envíe una solicitud GET a `/authenticated-email-service` cuando se haya completado el proceso de autorización de OAuth.

Noticias en tiempo real**Incluir un bloque de código en una publicación de noticias en tiempo real**

Para incluir un bloque de código en una publicación de noticias en tiempo real, envíe una solicitud POST al recurso existente `/chatter/feed-elements` con los cuerpos de la solicitud actualizados de entrada de segmento de mensaje de inicio de marca y entrada de segmento de mensaje de fin de marca.

Acceder a la capacidad de interacciones de un elemento de noticias en tiempo real

Para acceder a la capacidad de interacciones de un elemento de noticias en tiempo real, envíe una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/interactions`.

Acceder a la capacidad de estado de un elemento de noticias en tiempo real

 **Nota:** Esta versión incluye una versión beta de la función de moderación previa, lo que significa que es una función de alta calidad con [limitaciones conocidas](#). Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede comunicar sus comentarios y sugerencias para esta función en el grupo de [implementación de la comunidad](#) de Success Community.

Para acceder a la capacidad de estado de un elemento de noticias en tiempo real, envíe una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/status`.

Aprobar una publicación de noticias en tiempo real (beta)

 **Nota:** Esta versión incluye una versión beta de la función de moderación previa, lo que significa que es una función de alta calidad con [limitaciones conocidas](#). Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede comunicar sus comentarios y sugerencias para esta función en el grupo de [implementación de la comunidad](#) de Success Community.

Para aprobar una publicación de noticias en tiempo real, envíe una solicitud PATCH al nuevo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/status` con la nueva entrada de capacidad de estado o el parámetro `feedEntityStatus` establecido en `Published`.

Solo los usuarios con permiso para aprobar una publicación de noticias en tiempo real pueden establecer el estado de un elemento de noticias en tiempo real.

Obtener preguntas relacionadas (beta)

 **Nota:** Esta versión incluye una versión beta de la función de preguntas relacionadas, lo que significa que es una función de alta calidad con [limitaciones conocidas](#). Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones

y productos disponibles de forma general. Puede comunicar sus comentarios y sugerencias para la función de preguntas relacionadas en el grupo de [implementación de la comunidad](#) de Success Community.

Para obtener preguntas relacionadas con una pregunta del contexto, envíe una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/related-posts`, donde *feedElementId* es un Id. de pregunta.

Archivos

Obtener temas asignados a un archivo

Para obtener temas asignados a un archivo, envíe una solicitud GET al recurso existente `/connect/records/recordId/topics`, donde *recordId* es un Id. de archivo.

Asignar temas a un archivo

Para asignar temas a un archivo, envíe una solicitud POST al recurso existente `/connect/records/recordId/topics` con la entrada de asignación de temas.

Reemplazar temas asignados a un archivo

Para reemplazar todos los temas asignados a un archivo con distintos temas, envíe una solicitud PUT al recurso existente `/connect/records/recordId/topics` con la entrada de nombres de temas.

Eliminar temas de un archivo

Para eliminar un tema de un archivo, envíe una solicitud DELETE al recurso existente `/connect/records/recordId/topics` con el parámetro *topicId*.

Recomendaciones

Obtener recomendaciones de artículos

Para obtener recomendaciones de artículos, envíe una solicitud GET a estos recursos existentes:

- `/chatter/users/userId/recommendations`
- `/chatter/users/userId/recommendations/view`
- `/chatter/users/userId/recommendations/view/articles`
- `/chatter/users/userId/recommendations/view/kA0`
- `/chatter/users/userId/recommendations/view/recommendedArticleId`

Eliminar una recomendación de artículo

Para eliminar una recomendación de artículo, envíe una solicitud DELETE al recurso existente `/chatter/users/userId/recommendations/action/objectId`, donde *action* es *view* y *objectId* es *recommendedArticleId*.

Temas

Proporcionar una lista de sugerencias de temas para asignarla a un elemento de noticias en tiempo real o un registro con el fin de mejorar las sugerencias de temas futuras

Para proporcionar una lista de sugerencias de temas para asignarla a un elemento de noticias en tiempo real o un registro, envíe una solicitud PUT al recurso existente `/connect/records/recordId/topics` con la entrada de nombres de temas actualizada.

Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Chatter

Consultas asíncronas (piloto)

Entrada de consultas asíncronas

La nueva propiedad `targetValueMap` es una asignación de valores literales a los campos de objeto de destino.

Chatter

Entrada de trabajos de resumen

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene la propiedad única `period`, la cual especifica el periodo de tiempo incluido en un resumen de email de Chatter.

Limpieza

Entrada de limpieza

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `cleanRuleId`: Id. de 18 caracteres de la regla de limpieza usada para limpiar los registros.
- `cleanType`: el tipo generado por el sistema de operación limpieza usado por la regla de limpieza. Uno de estos valores:
 - `BulkClean`: limpia todos los registros existentes aplicables a la regla de limpieza especificada.
 - `Incremental`: limpia solo los registros que no tienen el estado `In Sync` o `Reviewed`.
 - `Manual`: limpia manualmente los registros con la regla de limpieza especificada.
 - `Perpetual`: limpia automáticamente los registros con la regla de limpieza especificada.
- `entityIds`: los Id. de 18 caracteres de los registros que se van a limpiar con la regla de limpieza.
- `requestId`: Id. generado por el sistema de la solicitud de limpieza.

Noticias en tiempo real

Entrada de segmentos de mensaje: inicio de marca

La propiedad `markupType` de este cuerpo de solicitud admite un nuevo valor `Code`. Los segmentos de marca con `markupType` de `Code` solo pueden incluir segmentos de texto.

Entrada de segmentos de mensaje: fin de marca

La propiedad `markupType` de este cuerpo de solicitud admite un nuevo valor `Code`.

Entrada de capacidad de estado (beta)

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene la propiedad única `feedEntityStatus`, la cual especifica el estado del elemento de noticias en tiempo real. Los valores son:

- `PendingReview`: el elemento de noticias en tiempo real aún no se ha aprobado y, por lo tanto, no se ha publicado ni es visible.
- `Published`: el elemento de noticias en tiempo real se ha aprobado y es visible.

Temas

Entrada de nombres de temas

La nueva propiedad `topicSuggestions` proporciona una lista de sugerencias de temas para asignarla a un elemento de noticias en tiempo real o un registro con el fin de mejorar las sugerencias de temas futuras.

Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Chatter

Consultas asíncronas (piloto)

Consultas asíncronas

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas.

- `message`: un mensaje para el usuario.
- `targetValueMap`: una asignación de valores literales a los campos de objeto de destino.

Chatter

Trabajo de resumen

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad única `period`, la cual especifica el periodo de tiempo incluido en un resumen de email de Chatter.

Limpieza

Servicio de datos de regla de limpieza

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `cleanDataServiceId`: Id. del servicio de datos asociado a una regla de limpieza para un registro.
- `dataServiceMasterLabel`: etiqueta principal del servicio de datos asociado a una regla de limpieza para un registro.

Colección de servicios de datos de reglas de limpieza

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad única `dataServiceRecords`, la cual es una colección de servicios de datos asociados a todas las reglas de limpieza activas de una organización.

Mediciones de servicio de datos de regla de limpieza

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `cleanRuleErrorsUrl`: dirección URL en la que se pueden descargar los errores de limpieza del servicio de datos.
- `cleanRuleId`: Id. de la regla de limpieza que usa el servicio de datos.
- `cleanRuleName`: nombre de la regla de limpieza que usa el servicio de datos.
- `entityName`: nombre del tipo de registro asociado al servicio de datos.
- `errorCount`: número de registros con errores de limpieza para la regla de limpieza.
- `matchedRecords`: número de registros con un estado de regla de limpieza de `In Sync`, `Different` o `Skipped`.
- `processedRecords`: número de registros procesados por la regla de limpieza.
- `totalRecords`: número total de registros disponibles para que la regla de limpieza los procese.

Colección de mediciones de servicios de datos de reglas de limpieza

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `cleanMetricRecords`: lista de mediciones de los servicios de datos asociados a todas las reglas de limpieza activas de una organización.
- `metricDate`: fecha en la que se generan las mediciones.
- `metricUri`: dirección URL de la API de mediciones de limpieza.

Resultado de limpieza de registro

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `cleanStatus`: estado de la regla de limpieza usada para limpiar el registro.

- `dataSourceKey`: clave de la fuente de datos externa usada para limpiar el registro.

Colección de resultados de limpieza de registros

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad única `cleanRecord`, la cual es una colección de resultados de los registros de limpieza con reglas de limpieza.

Estado de regla de limpieza

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `dataServiceName`: servicio de datos asociado a la regla de limpieza.
- `lastCleanDate`: fecha en la que el registro se limpió por última vez con la regla de limpieza.
- `needCompare`: indica si hay diferencias de valores de campos entre el registro de Salesforce y el registro coincidente del servicio de datos.
- `ruleId`: Id. de la regla de limpieza.
- `ruleName`: nombre de la regla de limpieza.
- `status`: estado de la regla de limpieza. Para obtener más información y conocer los valores disponibles, consulte la sección de estados de las reglas de limpieza de Data.com en la ayuda de Salesforce.
- `statusId`: Id. del estado de la regla de limpieza.

Colección de estados de reglas de limpieza

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `cleanStatusRecords`: colección de estados de limpieza para las reglas de limpieza de un registro.
- `entityId`: Id. del registro.
- `statusUri`: URI del estado de limpieza.

Servicios de email externos

Usuario de OAuth

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades:

- `availableExternalEmailService`: el proveedor de servicios de OAuth.
- `isAuthenticated`: especifica si el usuario se ha autenticado (`true`) o no (`false`).

Proveedor de OAuth

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades:

- `authorizationUrl`: la dirección URL usada para la autorización.
- `name`: nombre del proveedor de servicios de OAuth.

Noticias en tiempo real

Página de comentarios

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas.

- `currentPageToken`: token que identifica la página actual.
- `nextPageToken`: token que identifica la página siguiente o `null` si no se incluye ninguna página siguiente.

Capacidades de elementos de noticias en tiempo real

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas.

- `interactions`: si un elemento de noticias en tiempo real tiene esta capacidad, incluye información sobre las interacciones de los usuarios.
- `status` (beta): si un elemento de noticias en tiempo real tiene esta capacidad, su estado determina su visibilidad.

Página de elementos de noticias en tiempo real

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas.

- `currentPageToken`: token que identifica la página actual.
- `nextPageToken`: token que identifica la página siguiente o `null` si no se incluye ninguna página siguiente.

Capacidad de interacciones

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad única `count`, la cual se corresponde con el número de visualizaciones, indicaciones de me gusta y comentarios de una publicación de noticias en tiempo real.

Página Me gusta

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas.

- `currentPageToken`: token que identifica la página actual.
- `nextPageToken`: token que identifica la página siguiente o `null` si no se incluye ninguna página siguiente.
- `previousPageToken`: token que identifica la página anterior o `null` si no se incluye ninguna página anterior.

Segmento de mensaje: imagen en línea

La nueva propiedad `fileExtension` es la extensión de la imagen en línea (por ejemplo, gif).

Segmento de mensaje: inicio de marca

La propiedad `markupType` de este cuerpo de respuesta admite un nuevo valor `Code`.

Segmento de mensaje: fin de marca

La propiedad `markupType` de este cuerpo de respuesta admite un nuevo valor `Code`.

Publicación de noticias en tiempo real relacionada (beta)

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `id`: Id. de 18 caracteres de la publicación de noticias en tiempo real relacionada.
- `motif`: icono que identifica la publicación de noticias en tiempo real relacionada. Además, la propiedad `motif` puede contener el color base del objeto.
- `mySubscriptions`: si el usuario del contexto está siguiendo el elemento, contiene información sobre la suscripción. En caso contrario, devuelve `null`.
- `name`: nombre de la publicación de noticias en tiempo real relacionada.
- `score`: puntuaje de la publicación de noticias en tiempo real relacionada que indica en qué medida es estrecha su relación con la publicación de noticias en tiempo real en el contexto.
- `title`: título de la publicación de noticias en tiempo real relacionada.
- `type`: el valor es `RelatedQuestion`.
- `url`: dirección URL de la publicación de noticias en tiempo real relacionada.

Colección de publicaciones de noticias en tiempo real relacionadas (beta)

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad única `relatedFeedPosts`, la cual es una colección de publicaciones de noticias en tiempo real relacionadas.

Pregunta relacionada (beta)

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `hasBestAnswer`: indica si la pregunta tiene una mejor respuesta.
- `id`: Id. de 18 caracteres de la pregunta relacionada.
- `motif`: icono que identifica la pregunta relacionada. Además, la propiedad `motif` puede contener el color base del objeto.
- `mySubscriptions`: si el usuario del contexto está siguiendo el elemento, contiene información sobre la suscripción. En caso contrario, devuelve `null`.

- `name`: nombre de la pregunta relacionada.
- `score`: puntuaje de la publicación de noticias en tiempo real relacionada que indica en qué medida es estrecha su relación con la publicación de noticias en tiempo real en el contexto.
- `title`: título de la publicación de noticias en tiempo real relacionada.
- `type`: el valor es `RelatedQuestion`.
- `url`: dirección URL de la pregunta relacionada.

Capacidad de estado (beta)

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `feedEntityStatus`: especifica el estado del elemento de noticias en tiempo real. Los valores son:
 - `PendingReview`: el elemento de noticias en tiempo real aún no se ha aprobado y, por lo tanto, no se ha publicado ni es visible.
 - `Published`: el elemento de noticias en tiempo real se ha aprobado y es visible.
- `isApprovableByMe`: especifica si el usuario actual puede cambiar el estado del elemento de noticias en tiempo real de `PendingReview` a `Published`.

Archivos

Detalle de archivo

La nueva propiedad `topics` es una colección de temas asignados al archivo.

Grupos

Foto

La nueva propiedad `mediumPhotoUrl` es la dirección URL de una foto de grupo de tamaño mediano (anchura predeterminada de 160 píxeles).

Mensajes

Colección de resúmenes de conversaciones

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas.

- `currentPageToken`: token que identifica la página actual.
- `nextPageToken`: token que identifica la página siguiente o `null` si no se incluye ninguna página siguiente.

Colección de mensajes

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas.

- `currentPageToken`: token que identifica la página actual.
- `nextPageToken`: token que identifica la página siguiente o `null` si no se incluye ninguna página siguiente.

Móvil

Funciones

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas.

- `activityReminderNotificationsEnabled`: especifica si las notificaciones de recordatorio de tarea están habilitadas para la organización.
- `offlineEditEnabled`: especifica si los permisos de objeto offline están activados para clientes móviles de la aplicación descargable Salesforce1.

Recomendaciones

Resumen de artículo

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `articleType`: tipo de artículo de conocimiento.
- `id`: Id. de 18 caracteres del artículo de conocimiento.
- `lastPublishedDate`: fecha de la última publicación del artículo de conocimiento.
- `motif`: iconos pequeño, mediano y grande que indican que el objeto es un artículo de conocimiento. Además, la propiedad `motif` puede contener el color base del objeto.
- `mySubscription`: si el usuario del contexto está siguiendo este artículo, contiene información sobre la suscripción. En caso contrario, devuelve `null`.
- `name`: nombre del artículo.
- `rating`: puntaje del artículo.
- `summary`: resumen del contenido del artículo de conocimiento.
- `title`: título del artículo de conocimiento.
- `type`: el valor es `KnowledgeArticle`.
- `url`: dirección URL del artículo de conocimiento.
- `urlName`: nombre de la dirección URL del artículo de conocimiento.

Recomendación

La propiedad `entity` de este cuerpo de respuesta admite ahora cuerpos de respuesta de resumen de artículo.

Usuarios

Foto

La nueva propiedad `mediumPhotoUrl` es la dirección URL de una foto de perfil de tamaño mediano (anchura predeterminada de 160 píxeles).

Página de usuario

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas.

- `currentPageToken`: token que identifica la página actual.
- `nextPageToken`: token que identifica la página siguiente o `null` si no se incluye ninguna página siguiente.
- `previousPageToken`: token que identifica la página anterior o `null` si no se incluye ninguna página anterior.

API de REST de reportes y tableros

Las mejoras de API de REST de reportes y tableros le proporcionan acceso a metadatos de tableros y componentes de tableros.

Nuevo recurso: Descripción de tablero

La API de REST de reportes y tableros incluye un nuevo recurso que devuelve metadatos de tableros.

URI de recurso	Método HTTP compatible	Descripción
Descripción de tablero <code>services/data/v31.0/analytics/boards/boardId/description</code>	OBTENER	Devuelve metadatos para el tablero especificado, incluyendo componentes, filtros formato y el usuario que ejecuta el tablero.

Para obtener más información acerca de estas propiedades, consulte la [Guía del desarrollador API de REST de reportes y tableros](#).

Recurso modificado: Resultados del tablero

Obtenga detalles acerca de componentes de tablero especificado utilizando una solicitud POST en el recurso Resultados de tablero en la API de REST de reportes y tableros.

La API de REST de creación de reportes tiene las siguientes nuevos métodos.

URI de recurso	Nuevo método HTTP	Cuerpo de solicitud	Descripción
Resultados del tablero <code>services/data/v31.0/analytics/tables/{tableId}</code>	PUBLICAR	<pre>{ "componentIds": ["01aR00000005aT4IAI", "01aR00000005aT5IAI"] }</pre>	Devuelve detalles acerca de componentes de tablero especificados en el cuerpo de la solicitud.

Para obtener más información acerca de estos métodos, consulte la [Guía del desarrollador API de REST de reportes y tableros](#).

API masiva

La API masiva es compatible con el uso compartido de recursos de origen cruzado (CORS) e incluye mejoras para BigObjects.

EN ESTA SECCIÓN:

[Utilizar CORS para acceder a la API masiva](#)

CORS (uso compartido de recursos entre orígenes) es una recomendación de W3C que permite que los navegadores web soliciten recursos de orígenes distintos de los propios (solicitudes de origen cruzado). Por ejemplo, si se usa CORS, una secuencia de comandos de JavaScript en `https://www.example.com` puede solicitar un recurso de `https://www.salesforce.com`. La API masiva es ahora compatible con CORS.

[La API masiva para BigObjects valida datos durante la importación](#)

La API masiva para BigObjects se ha mejorado para la validación de datos y la generación de mensajes de error significativos.

Utilizar CORS para acceder a la API masiva

CORS (uso compartido de recursos entre orígenes) es una recomendación de W3C que permite que los navegadores web soliciten recursos de orígenes distintos de los propios (solicitudes de origen cruzado). Por ejemplo, si se usa CORS, una secuencia de comandos de JavaScript en `https://www.example.com` puede solicitar un recurso de `https://www.salesforce.com`. La API masiva es ahora compatible con CORS.

Para acceder a esta API desde JavaScript en un navegador web, agregue el origen que proporciona la secuencia de comandos a la lista blanca de CORS. Para agregar un origen a la lista blanca de CORS, en Configuración, ingrese `CORS` en el cuadro **Búsqueda rápida** y, a continuación, seleccione **CORS**. Haga clic en **Nuevo** y, a continuación, ingrese un patrón de URL de origen.

El patrón de URL de origen debe incluir HTTPS (a menos que use su host local) y un nombre de dominio, y puede incluir un puerto de forma opcional. El carácter comodín (*) se admite y debe preceder a un nombre de dominio de segundo nivel. Por ejemplo, `https://*.example.com` agrega todos los subdominios de `example.com` a la lista blanca.

Si un navegador que admite CORS realiza una solicitud desde un origen de la lista blanca de CORS de Salesforce, Salesforce devuelve el origen en el encabezado HTTP `Access-Control-Allow-Origin`. Salesforce devuelve además cualquier encabezado HTTP de CORS adicional. Si el origen no está incluido en la lista blanca, Salesforce devuelve el código de estado de HTTP 403.

Todavía debe pasar un testigo de OAuth con solicitudes que lo requieran.

La API masiva para BigObjects valida datos durante la importación

La API masiva para BigObjects se ha mejorado para la validación de datos y la generación de mensajes de error significativos.

 **Nota:** Esta función está disponible para seleccionar clientes mediante un programa piloto. Para estar nominado para unirse a este programa piloto, haga contacto con salesforce.com. Se pueden aplicar términos y condiciones adicionales para participar en el programa piloto.

Ahora, la API masiva permite validar datos en el momento de la importación y genera un mensaje de error para la primera incidencia de datos no válidos en cualquier fila del archivo de datos. Esto facilita la identificación de cualquier dato no importado y el motivo específico por el que se ha producido el error de importación.

Los mensajes de error se escriben en un BigObject nuevo llamado `BackgroundOperationResult`. El campo `Message` almacena el texto del mensaje de error. El campo `ParentId` almacena el Id. del lote usado para la importación de los datos.

La validación realizada depende del tipo de datos que se importan.

- **Texto:** la longitud de la cadena de entrada debe ser menor o igual que la longitud del campo de texto correspondiente en el objeto de destino.
- **Número:** los datos de entrada deben ser un número con una escala y una precisión compatibles con el campo de número correspondiente en el objeto de destino.
- **Id.:** los datos de entrada deben ser un Id. de 15 o 18 caracteres válido.
- **Fecha y hora:** los datos de entrada deben ser un valor de fecha y hora válido en el formato aprobado.
- **Búsqueda:** el valor de búsqueda debe ser un Id. de 15 o 18 caracteres válido.

Después de importar cualquier dato, puede comprobar si hay errores mediante una consulta al objeto `BackgroundOperationResult`. Por ejemplo, esta consulta devuelve detalles de todos los errores de los datos con el Id. de lote `751xx0000000060AAQ`.

```
SELECT CreatedById, CreatedDate, Id, Message, MessageType, ParentId FROM
BackgroundOperationResult WHERE ParentId = "751xx0000000060AAQ"
```

API de transmisión

La API de transmisión incluye la función de transmisión de envío de temas duradera y filtros para suscripciones de envío de temas.

EN ESTA SECCIÓN:

[Reproducir eventos mediante la transmisión de envío de temas duradera \(disponibilidad general\)](#)

Ya puede reproducir eventos de transmisión basados en el envío de temas. Dado que Salesforce almacena los eventos durante 24 horas, puede recuperar los eventos almacenados durante este periodo. En esta versión hemos ampliado la compatibilidad de la transmisión duradera para incluir eventos de envío de temas además de eventos genéricos.

[Aplique filtros a sus suscripciones de envío de temas](#)

Limite las notificaciones de eventos de envío de temas a un conjunto significativo mediante la adición de criterios de filtro a su URI de suscripción.

Reproducir eventos mediante la transmisión de envío de temas duradera (disponibilidad general)

Ya puede reproducir eventos de transmisión basados en el envío de temas. Dado que Salesforce almacena los eventos durante 24 horas, puede recuperar los eventos almacenados durante este periodo. En esta versión hemos ampliado la compatibilidad de la transmisión duradera para incluir eventos de envío de temas además de eventos genéricos.

El marco de eventos de la API de transmisión desvincula los productores de eventos de los consumidores de eventos. Por consiguiente, un suscriptor puede recuperar eventos en cualquier momento y no se restringe la escucha de eventos en el momento en el que se envían.

Extremo único

Use el extremo de la API de transmisión para reproducir notificaciones para eventos de envío de temas duraderos. Este extremo también se aplica a los eventos genéricos duraderos.

```
https://Salesforce_Instance/cometd/37.0/
```

-  **Nota:** La transmisión duradera se admite en este extremo a partir de la versión 37.0 de la API. Si usa la transmisión genérica duradera de la versión 36.0, se recomienda actualizar a la versión 37.0 y usar este extremo en lugar de `https://Salesforce_Instance/cometd/replay/36.0/`.

Numeración de eventos

A cada evento transmitido se le asigna un Id. numérico. Los Id. se incrementan y no se garantiza que sean contiguos para eventos consecutivos. Se garantiza que cada Id. sea superior al Id. del evento anterior. Por ejemplo, el evento que sigue al evento con el Id. 999 puede tener un Id. de 1025. El Id. es exclusivo para la organización y el canal. Los Id. de eventos eliminados no se reutilizan.

El Id. se agrega en el campo `replayId` del mensaje de notificación. Por ejemplo, en este mensaje de JSON se muestra el campo `replayId` en el objeto de un evento de envío de temas.

```
{
  "clientId": "2t80j2hcog29sdh9ihjd9643a",
  "data": {
    "event": {
      "createdDate": "2016-03-29T16:40:08.208Z",
      "replayId": 13,
      "type": "created"
    },
    "subject": {
      "Website": null,
      "Id": "001D000000KnaXjIAJ",
      "Name": "TicTacToe"
    }
  },
  "channel": "/topic/TestAccountStreaming"
}
```

-  **Nota:** El formato de hora del valor del campo `createdDate` se ha cambiado para que coincida con el formato de hora usado en la aplicación de Salesforce. La parte de la hora termina en este caso en el sufijo `z` en lugar de `+0000`. Ambos sufijos denotan una zona horaria UTC.

Reproducción de eventos

Un suscriptor puede decidir qué eventos va a recibir (por ejemplo, todos los eventos del periodo de retención o a partir de un evento determinado). El valor predeterminado es recibir solo los eventos nuevos enviados después de la suscripción. Se descartan los eventos que no se generan en este periodo de retención de 24 horas.

En este diagrama de alto nivel se muestra como los consumidores de eventos pueden leer una transmisión de eventos mediante varias opciones de reproducción.

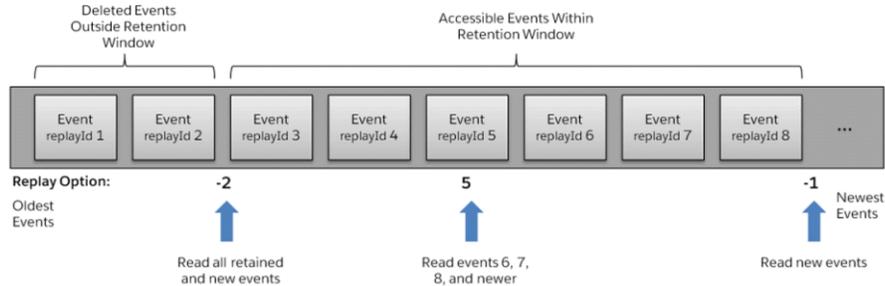


Tabla 3: Opciones de reproducción

Opción de reproducción	Descripción
Id. de reproducción	El suscriptor recibe todos los eventos posteriores al evento especificado mediante el valor de <code>replayId</code> .
-1	El suscriptor recibe eventos nuevos que se transmiten después de la suscripción del cliente.
-2	El suscriptor recibe todos los eventos, lo que incluye eventos anteriores del periodo de retención de 24 horas y eventos nuevos enviados después de la suscripción.

Extensión CometD

El mecanismo de reproducción se implementa en una extensión CometD proporcionada por Salesforce. Se incluyen una extensión de ejemplo en JavaScript y otra en Java. Por ejemplo, puede registrar la extensión del modo siguiente en JavaScript:

```
// Register streaming extension
var replayExtension = new cometdReplayExtension();
replayExtension.setChannel(<Streaming Channel to Subscribe to>);
replayExtension.setReplay(<Event Replay Option>);
cometd.registerExtension('myReplayExtensionName', replayExtension);
```

Para ver un ejemplo de Visualforce en el que se usa la extensión CometD en JavaScript, consulte la [demostración de transmisión duradera de Salesforce](#) en GitHub. Se incluye además una [presentación de este ejemplo](#) en la versión Summer '16 (*guía del desarrollador de la API de transmisión*).

Para obtener información sobre las extensiones de cliente CometD para reproducir eventos en Java y JavaScript, consulte <https://github.com/developerforce/StreamingReplayClientExtensions>.

Aplique filtros a sus suscripciones de envío de temas

Limite las notificaciones de eventos de envío de temas a un conjunto significativo mediante la adición de criterios de filtro a su URI de suscripción.

Especifique los criterios de filtro en una expresión anexada al URI de suscripción del modo siguiente:

```
/topic/ChannelName?<expression>
```

ChannelName es el canal y *<expression>* es la expresión que contiene una o varias condiciones. Una las condiciones con el operador *&*. Solo se admite el operador *&*. Use esta sintaxis para la *<expression>*:

```
?fieldA=valueA&fieldB=valueB&...
```

Incluya cada campo usado en una condición de filtro de la consulta al envío de temas. Dado que el operador *&* funciona como el operador lógico OR, los eventos de registro son coincidentes si cualquier condición es verdadera.

 **Nota:** Si usa un Id. en los criterios de filtro, use el formato de Id. de 18 caracteres. Los Id. de 15 caracteres no se admiten.

 **Ejemplo:** Esta suscripción devuelve notificaciones de eventos para registros cuya industria es la energía o cuya ciudad de envío es San Francisco.

```
/topic/myChannel?Industry='Energy'&ShippingCity='San Francisco'
```

La consulta al envío de temas para esta suscripción incluye los campos *Industry* y *ShippingCity*.

API de herramientas

La API de herramientas incluye espacios de nombres nuevos, objetos nuevos y modificados, y un comportamiento modificado.

La [guía del desarrollador de la API de herramientas de Force.com](#) contiene toda la información sobre la API de herramientas.

EN ESTA SECCIÓN:

[Espacios de nombres nuevos de la API de herramientas](#)

La API de herramientas incluye dos espacios de nombres nuevos, lo que equivale a un total de cuatro espacios de nombres. Una vez que vuelva a generar el WSDL de la API de herramientas y lo use en su plataforma de desarrollo, puede usar los cuatro espacios de nombres y los *sObjects* y campos nuevos de la versión 37.0 de la API.

[Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas](#)

La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados.

[Llamadas y métodos de la API de herramientas](#)

En la API de herramientas se ha agregado un campo a las respuestas de todos los recursos y llamadas de descripción.

Espacios de nombres nuevos de la API de herramientas

La API de herramientas incluye dos espacios de nombres nuevos, lo que equivale a un total de cuatro espacios de nombres. Una vez que vuelva a generar el WSDL de la API de herramientas y lo use en su plataforma de desarrollo, puede usar los cuatro espacios de nombres y los *sObjects* y campos nuevos de la versión 37.0 de la API.

El nuevo espacio de nombres *subject.tooling.soap.sforce.com* contiene los *sObjects* de la API de herramientas e incluye el prefijo *ens*. El nuevo espacio de nombres *fault.tooling.soap.sforce.com* contiene objetos de control de errores de la API de herramientas e incluye el prefijo *fns*. Ambos espacios de nombres contienen objetos que se han definido en el espacio de nombres *tns* (*urn:tooling.soap.sforce.com*) de las versiones 36.0 y anteriores de la API.

Los clientes que escriben en las versiones 36.0 y anteriores de la API pueden seguir usando los espacios de nombres `tns` y `mns` para acceder a `sObjects` y objetos de control de errores.

CONSULTE TAMBIÉN

[API de herramientas de Force.com: Objetos y espacios de nombres de la API de herramientas](#)

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados.

Objetos nuevos

ApexTestResultLimits

Captura los límites de prueba de Apex usados para la ejecución de un método de prueba concreto. Se asocia una instancia de este objeto a cada objeto `ApexTestResult`.

ApexTestRunResult

Contiene información resumida sobre todos los métodos de prueba ejecutados en un trabajo de Apex concreto.

Certificate

Representa un certificado para firmas digitales, lo que comprueba que las solicitudes proceden de su organización. Los certificados se usan para el inicio de sesión único autenticado con un sitio web externo o si la organización se usa como proveedor de identidades.

OperationLog

Representa operaciones de ejecución prolongada o asíncronas desencadenadas y supervisadas mediante la API de herramientas.

OpportunitySplitType

Representa las etiquetas y el comportamiento de cada tipo de división. Este objeto es de solo lectura en la API de herramientas y solamente está disponible si se activan las divisiones de ventas en equipo y oportunidades.

PermissionSetTabSetting

Representa la configuración de una ficha para un perfil o un conjunto de permisos. Use `PermissionSetTabSetting` para controlar la visibilidad de las fichas de los perfiles y conjuntos de permisos.

RemoteProxy

Representa un conjunto de opciones de sitio remoto que permite acceder a un sitio externo desde Salesforce. Use `RemoteProxy` para acceder a sitios externos a los que se llama mediante páginas de Visualforce, llamadas a Apex o código JavaScript con `XMLHttpRequest` en un `S-Control` o botón personalizado. Para ser accesible, un sitio externo debe tener una configuración definida con `RemoteProxy` o estar registrado en la página Configuración de sitio Web remoto.

SecurityHealthCheck

Representa el puntaje de la comprobación del estado de la organización. El puntaje indica en qué medida la configuración de seguridad de la organización aplica los valores recomendados por Salesforce en la norma básica.

SecurityHealthCheckRisks

Representa los valores de configuración de seguridad de la organización, los riesgos y los valores de configuración recomendados por Salesforce.

Objetos modificados

ApexTestQueueItem

Se ha agregado el siguiente campo.

TestRunResultId

El Id. del objeto `ApexTestRunResult` asociado.

ApexTestResult

Se han agregado los siguientes campos.

ApexTestRunResultId

El Id. del objeto ApexTestRunResult, que representa toda la ejecución de pruebas.

RunTime

Tiempo de ejecución del método de prueba en segundos.

Además, ahora puede crear, eliminar y actualizar objetos ApexTestResult y todos los campos del objeto ApexTestResult se pueden crear y actualizar.

EntityDefinition

Se han agregado los siguientes campos.

DeploymentStatus

Especifica el estado de la implementación de la entidad. Controla si un objeto personalizado y la ficha personalizada, las listas relacionadas y los reportes asociados son visibles para los usuarios que no son administradores.

Description

La descripción de la entidad. Una descripción significativa facilita la distinción entre los objetos personalizados cuando se ven en una lista.

IsActivityTrackable

Si se establece en `true`, se pueden supervisar las actividades, como las tareas y los eventos de calendario programados asociados al objeto personalizado. Solo se puede activar para objetos personalizados.

IsFieldHistoryTracked

Si se establece en `true`, la organización pueden supervisar los cambios en los campos de los registros de objeto personalizados. Dado que los datos del historial están disponibles para la elaboración de reportes, los usuarios pueden crear fácilmente reportes de seguimiento de auditoría. Solo se puede activar para objetos personalizados.

IsMruEnabled

Indica si la función de lista Utilizado más recientemente (MRU) está activada para el objeto especificado.

IsReportingEnabled

Si se establece en `true`, los datos de los registros del objeto personalizado están disponibles para la creación de reportes. Solo se puede activar para objetos personalizados.

FlexiPage

Ahora están disponibles los siguientes campos del sistema: `SystemModstamp` y `CreatedDate`.

Los siguientes campos se han actualizado.

parentFlexiPage

Este campo ya no está reservado para uso futuro. Representa el nombre de la FlexiPage cuyo comportamiento hereda la página actual.

SubjectType

Este campo ya no está reservado para uso futuro. Con el fin de facilitar la disponibilidad general para la creación y modificación de páginas de registros en Lightning Experience, este campo representa el objeto al que está asociada una FlexiPage.

Type

El campo `Type` admite ahora los siguientes valores:

- `HomePage`: representa una página de Lightning que se usa para sustituir a la página de inicio en Lightning Experience.
- `RecordPage`: representa una página de Lightning que se usa para sustituir a una página de registro de objeto en Lightning Experience.

ModerationRule

El campo `Action` admite ahora el valor `Review`. Puede usar este valor para configurar reglas de moderación previa para la comunidad con el fin de revisar el contenido generado por los miembros.

 **Nota:** Esta versión incluye una versión beta de la función de moderación previa, lo que significa que es una función de alta calidad con [limitaciones conocidas](#). Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede comunicar sus comentarios y sugerencias para esta función en el grupo de [implementación de la comunidad](#) de Success Community.

SandboxProcess

Se han agregado los siguientes campos.

SandboxOrganization

El Id. de la organización creada mediante el proceso de copia.

SourceId

El Id. de la información de sandbox a partir de la cual se ha duplicado este sandbox. Permite duplicar o actualizar un sandbox a partir de otro sandbox.

CONSULTE TAMBIÉN

[Recuperar fácilmente datos de seguridad y riesgo con la API de Comprobación del estado](#)

Llamadas y métodos de la API de herramientas

En la API de herramientas se ha agregado un campo a las respuestas de todos los recursos y llamadas de descripción.

Actualizaciones generales**Campo `mruEnabled` en resultados de descripción**

Hemos agregado el campo `mruEnabled` a las respuestas de todos los recursos y llamadas de descripción. Este campo indica si la función de lista Utilizado más recientemente (MRU) está activada para el objeto (`true`) o no (`false`).

Llamadas SOAP**`runTestsAsynchronous ()`**

En las versiones 37.0 y posteriores de la API, la llamada a `runTestsAsynchronous ()` incluye un parámetro `testLevel` obligatorio. El valor de este parámetro puede ser `null`. Los valores de enumeración de `TestLevel` permitidos son:

`RunSpecifiedTests`

Solo se ejecutan las pruebas que especifique.

`RunLocalTests`

Se ejecutan todas las pruebas de la organización, a excepción de las pruebas que se originan en paquetes gestionados instalados.

Omita los identificadores de pruebas específicas cuando use este valor.

`RunAllTestsInOrg`

Se ejecutan todas las pruebas. Las pruebas incluyen todas las pruebas de la organización, incluidas las pruebas de paquetes gestionados.

Omita los identificadores de pruebas específicas cuando use este valor.

Para usar `TestLevel.RunLocalTests` o `TestLevel.RunAllTestsInOrg`, especifique `classids` y `suiteids` como nulos.

En este ejemplo se muestra la estructura de una llamada a una clase que llama al extremo de `runTestsAsynchronous`.

```
conn.runTestsAsynchronous(classids, suiteids, maxFailedTests, testLevel.value)
```

Recursos de REST

`/runTestsAsynchronous/` y `/runTestsSynchronous/`

En las versiones 37.0 y posteriores de la API, el verbo `GET` ya no está disponible para `/runTestsAsynchronous/` o `/runTestsSynchronous/`. `GET` sigue estando disponible en las versiones 36.0 y anteriores de la API. En las versiones 37.0 y posteriores de la API, use solamente `POST`.

En las versiones 37.0 y posteriores de la API, `/runTestsAsynchronous/` incluye un parámetro `testLevel` opcional. Si no proporciona ningún valor de `testLevel`, usamos `RunSpecifiedTests`. Los valores de enumeración de `TestLevel` permitidos son:

RunSpecifiedTests

Solo se ejecutan las pruebas que especifique.

RunLocalTests

Se ejecutan todas las pruebas de la organización, a excepción de las pruebas que se originan en paquetes gestionados instalados.

Omita los identificadores de pruebas específicas cuando use este valor.

RunAllTestsInOrg

Se ejecutan todas las pruebas. Las pruebas incluyen todas las pruebas de la organización, incluidas las pruebas de paquetes gestionados.

Omita los identificadores de pruebas específicas cuando use este valor.

API de metadatos: tipos nuevos y cambiados

La API de metadatos incluye tipos y campos nuevos y cambiados.

Tipos de metadatos nuevos

GlobalPicklist

Representa los metadatos de una lista de selección global o el conjunto de valores de lista de selección compartidos que se pueden usar en campos de lista de selección personalizados. (Por el contrario, los campos de lista de selección personalizado que se basan en una lista de selección global son del tipo `Picklist`). Este tipo amplía el tipo de metadatos `Metadata` y hereda el campo `fullName`.

GlobalPicklistValue

Representa la definición de un valor usado en una lista de selección global. Los campos de lista de selección personalizados pueden heredar el conjunto de valores de una lista de selección global. Este tipo amplía el tipo de metadatos `Metadata` y hereda el campo `fullName`.

OrgPreferenceSettings

Representa la configuración de preferencias única de una organización de Salesforce.

SearchSettings

Representa la configuración de búsqueda de una organización.

Tipos de campos de metadatos nuevos

FieldType

Se ha agregado un valor `MetadataRelationship` a `FieldType` para admitir las relaciones de metadatos personalizadas.

Tipos y campos de metadatos actualizados

Estos tipos de metadatos se han modificado o incluyen campos que se han agregado o modificado.

Certificate

Se ha agregado el siguiente campo.

expirationDate

Es la fecha en la que caduca este certificado y ya no se puede usar. En el caso de un certificado autofirmado, si `keySize` se corresponde con 2048 bits, la fecha de caducidad es 1 año después de la creación del certificado. Si `keySize` se corresponde con 4096 bits, la fecha de caducidad es 2 años después de la creación del certificado. En el caso de un certificado firmado por una entidad de certificación, `expirationDate` se actualiza con la fecha de caducidad del certificado firmado cuando se carga una cadena de certificados firmados. El formato de fecha es AAAA-MM-DD.

Community (Zone)

Se ha agregado el siguiente campo.

chatterAnswersFacebookSsoUrl

Sólo lectura. Es la dirección URL de inicio de sesión de Facebook, la cual se basa en el proveedor de autenticación de Facebook seleccionado en la configuración de Respuestas de Chatter. Este campo está disponible solamente si se activan Respuestas de Chatter y Permitir inicio de sesión único de Facebook para Respuestas de Chatter.

CustomField

Se ha agregado el siguiente campo.

globalPicklist

Si este campo personalizado es una lista de selección que se basa en una lista de selección global, `globalPicklist` es el nombre de la lista de selección global cuyo conjunto de valores hereda esta lista de selección. Una lista de selección personalizada que se basa en una lista de selección global es restringida. Solo puede agregar o eliminar valores mediante la modificación de la lista de selección global.

CustomObject

El campo `enableSearch` admite ahora objetos externos.

CustomTab

Se ha agregado el siguiente campo.

actionOverrides

Es una lista de sustituciones de acciones asignadas a la ficha.

EntitlementProcess

Se ha agregado el siguiente campo.

ObjectType

Indica el tipo de registro en el que se puede ejecutar el proceso de asignación. En Summer '16, los procesos de asignación son de dos tipos: Caso y Orden de trabajo.

FlexiPage

El campo `parentFlexiPage` ya no está reservado para uso futuro. Representa el nombre de la FlexiPage cuyo comportamiento hereda la página actual.

El campo `subjectType` ya no está reservado para uso futuro. Con el fin de facilitar la disponibilidad general para la creación y modificación de páginas de registros en Lightning Experience, este campo representa el objeto al que está asociada una FlexiPage.

El campo `type` admite ahora los siguientes valores:

- `CommAppPage`: página de Lightning que representa un página personalizada de una comunidad tal como se ha creado en el Generador de comunidad.
- `HomePage`: representa una página de Lightning que se usa para sustituir a la página de inicio en Lightning Experience.
- `RecordPage`: representa una página de Lightning que se usa para sustituir a una página de registro de objeto en Lightning Experience.

ForecastingSettings

Se han agregado los siguientes campos.

isAmount

Este campo de solo lectura indica si el tipo de pronóstico se basa en importes de ingresos. El valor de `isAmount` es siempre el opuesto del valor de `isQuantity`.

isAvailable

Este campo de solo lectura indica si el tipo de pronóstico se puede usar actualmente en la organización. Por ejemplo, el tipo de pronóstico de divisiones de ingresos no se puede usar en una organización que no tenga activada la opción Divisiones de oportunidad.

isQuantity

Este campo de solo lectura indica si el tipo de pronóstico se basa en cantidades de productos. El valor de `isQuantity` es siempre el opuesto del valor de `isAmount`.

masterLabel

Este campo de solo lectura indica la etiqueta de IU para el tipo de pronóstico.

OpportunityListFieldsLabelMappings

Es una lista de solo lectura de nombres de API y etiquetas de IU para todos los campos del objeto de oportunidad.

OpportunityListFieldsUnselectedSettings

Campos *no* seleccionados para mostrarse en el tablero de oportunidades de la página de pronósticos para el tipo de pronóstico.

KnowledgeSettings

Se ha agregado el siguiente campo.

suggestedArticles

Representa los metadatos para gestionar los campos de casos para sugerir artículos de casos.

Layout

El siguiente campo se ha agregado al subtipo `AnalyticsCloudComponentLayoutItem`.

showSharing

Si se ha establecido en `true` y el tablero se puede compartir, se muestra el icono Compartir en el tablero. Los usuarios pueden hacer clic en el icono para abrir el cuadro de diálogo Compartir y publicar o descargar desde el tablero. Si se ha establecido en `false`, en el tablero no se muestra el icono Compartir.

ModerationRule

El campo `action` admite ahora el valor `Review`. Puede usar este valor para configurar reglas de moderación previa para la comunidad con el fin de revisar el contenido generado por los miembros.

-  **Nota:** Esta versión incluye una versión beta de la función de moderación previa, lo que significa que es una función de alta calidad con [limitaciones conocidas](#). Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede comunicar sus comentarios y sugerencias para esta función en el grupo de [implementación de la comunidad](#) de Success Community.

Network

Se ha agregado el siguiente campo.

navigationLinkSet

Representa el menú de navegación de una comunidad. Un menú de navegación consta de elementos en los que los usuarios pueden hacer clic para ir a otras secciones de la comunidad.

PermissionSet

Se ha agregado el siguiente campo.

hasActivationRequired

Indica si el conjunto de permisos requiere una sesión activa asociada (`true`) o no (`false`).

Se ha actualizado el siguiente campo.

label

Ahora es un campo obligatorio.

Picklist

Se ha agregado el siguiente campo.

restrictedPicklist

Indica si el valor de lista de selección es restringido. En el caso de una lista de selección restringida, solo un administrador puede agregar o cambiar valores. Los usuarios no pueden cargar ni eliminar valores mediante la API. De forma predeterminada, este valor es `false`.

PicklistValue

Ahora, `PicklistValue` amplía `GlobalPicklistValue` en lugar de `Metadata`. Además, los siguientes campos se han eliminado de `PicklistValue` y se han movido a `GlobalPicklistValue`.

color

Es el color asignado al valor de lista de selección cuando se usa en gráficos de reportes y tableros. El color se presenta en formato hexadecimal (por ejemplo, `#FF6600`). Si no se especifica ningún color, se asigna dinámicamente cuando se genera el gráfico.

default

Obligatorio. Indica si este valor es la selección predeterminada para la lista de selección global y las listas de selección personalizadas que comparten este conjunto de valores de lista de selección. Este campo está establecido en `true` de forma predeterminada.

description

Descripción del valor de lista de selección global. Es útil para incluir una descripción de un valor de lista de selección global y el motivo de su creación es la posibilidad de hacer un seguimiento. Límite: 255 caracteres.

Profile

Se ha agregado el siguiente campo.

profileActionOverrides

Lista de sustituciones de acciones de la página de inicio de Lightning Experience asignadas a este perfil. Cuando un usuario inicia sesión con un perfil, una asignación de `ProfileActionOverride` coincidente tiene prioridad sobre las sustituciones existentes de la ficha Inicio especificadas en `ActionOverride`.

ProfileTabVisibility

Se ha modificado el siguiente campo.

visibility

En la versión 36.0 y anteriores, `Hidden` solo se devuelve si `visibility` se ha configurado mediante la API. Si se ha establecido en `Hidden` desde el perfil en Salesforce, la API no devuelve ningún valor de visibilidad. En el caso de la versión 37.0 y posteriores, si la visibilidad de ficha se ha configurado como oculta, la API devuelve `Hidden` con independencia de la configuración del valor.

Translations

Se ha agregado el siguiente campo.

globalPicklists

Lista de traducciones de lista de selección global. Un conjunto de valores de lista de selección global es heredado por todos los campos de lista de selección personalizados que se basan en él.

API de la consola de Salesforce (kit de herramientas de integración)

Este kit de herramientas incluye métodos nuevos y actualizados que le permiten personalizar una consola mediante programación. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

Para obtener más información (solo en inglés) sobre el kit de herramientas, consulte la [guía del desarrollador del kit de herramientas de integración de la consola de Salesforce](#).

Los siguientes métodos son nuevos o se han modificado en la versión 37.0 de la API.

declineAgentWork

El método `declineAgentWork` tiene un argumento nuevo:

- `declineReason`: el motivo especificado por el que el agente ha rechazado la solicitud de trabajo.

getServicePresenceStatusId

El método `getServicePresenceStatusId` tiene dos propiedades nuevas en la respuesta:

- `statusName`: el nombre del estado de presencia.
- `statusAptName`: el nombre de la API del estado de presencia.

setServicePresenceStatus

El método `setServicePresenceStatus` tiene dos propiedades nuevas en la respuesta:

- `statusName`: el nombre del estado de presencia.
- `statusAptName`: el nombre de la API del estado de presencia.

sforce.console.ConsoleEvent.PRESENCE.STATUS_CHANGED

El evento de consola `STATUS_CHANGED` tiene dos adiciones para la carga. Estas adiciones se muestran en las versiones nuevas y existentes del evento:

- `statusName`: el nombre del estado de presencia.
- `statusAptName`: el nombre de la API del estado de presencia.

sforce.console.ConsoleEvent.PRESENCE.WORKLOAD_CHANGED

Es un evento de consola de OmniCanal nuevo. Se activa cuando cambia la carga de trabajo del agente. Esto incluye la recepción de nuevos elementos de trabajo, el rechazo de elementos de trabajo y el cierre de elementos en la consola. Se activa además cuando cambian la capacidad de un agente o la configuración de presencia, o cuando el agente no tiene conexión en el widget de OmniCanal. La carga incluye las siguientes propiedades:

- `ConfiguredCapacity`: la capacidad configurada para el agente.
- `PreviousWorkload`: la carga de trabajo del agente antes del cambio.
- `NewWorkload`: la nueva carga de trabajo del agente después del cambio.

EDICIONES

Consola de Salesforce disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

ISVforce

Las herramientas de ISVforce facilitan la creación, el empaquetado y la distribución de aplicaciones y componentes Lightning. Ahora puede visualizar los datos de Checkout de AppExchange y comunicarse sin esfuerzo con clientes y miembros de equipos. Además, hemos actualizado las páginas de inicio de sesión con marcas en Trialforce para ofrecer a los clientes una experiencia de inicio de sesión limpia y moderna.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Convertir datos de Checkout de AppExchange en perspectivas y acciones](#)

Checkout Management App (CMA) proporciona la potencia de Salesforce a Checkout de AppExchange. En un tablero con una disposición visual amena se muestran los datos de Checkout de AppExchange de modo que pueda ver fácilmente el estado de las ofertas en curso. Las notificaciones de email automatizadas mantienen conectados a clientes y miembros de equipos siempre que hay alguna actividad en las ofertas. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Próximamente en los sitios de inicio de sesión de marca: un aspecto limpio y moderno](#)

El estilo antiguo no presenta ningún inconveniente, pero el aspecto de la plantilla de sitio de inicio de sesión de marca de Trialforce no ha variado en mucho tiempo. Por consiguiente, hemos actualizado la plantilla de modo que coincida con la experiencia de inicio de sesión limpia y moderna del sitio web de Salesforce. Al igual que antes, puede personalizar la plantilla para que coincida con su marca. Además, ahora la plantilla tiene un diseño con capacidad de respuesta para que su sitio tenga un aspecto magnífico en cualquier dispositivo. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

[Cifrar campos personalizados en paquetes gestionados](#)

Cuando instala un paquete gestionado en su organización de Salesforce con Cifrado de plataforma Escudo, puede cifrar campos personalizados en el paquete. Puede cifrar cualquier campo que pertenezca a uno de los tipos de campos personalizados que se pueden cifrar.

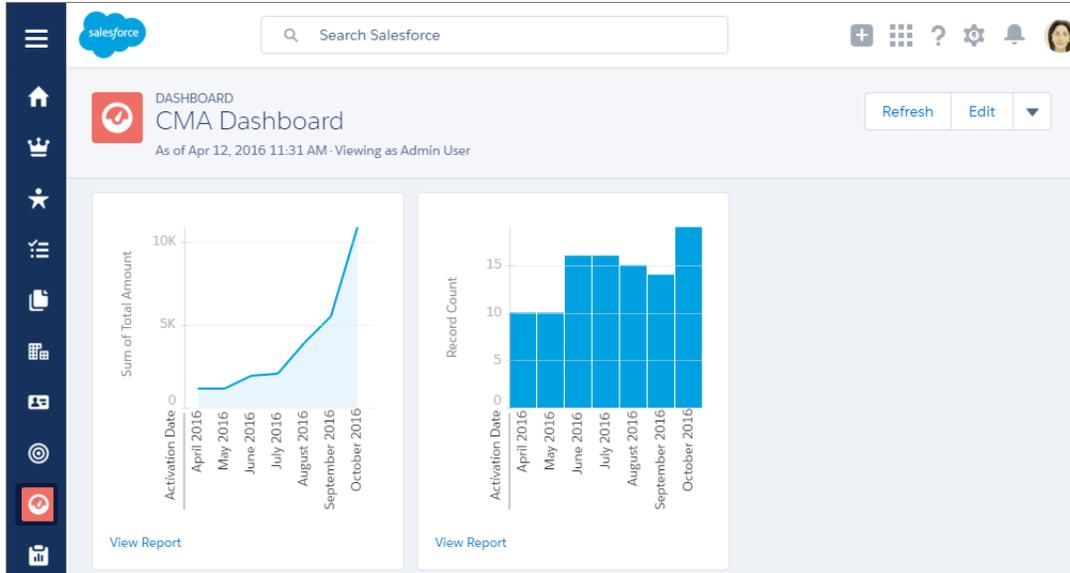
Convertir datos de Checkout de AppExchange en perspectivas y acciones

Checkout Management App (CMA) proporciona la potencia de Salesforce a Checkout de AppExchange. En un tablero con una disposición visual amena se muestran los datos de Checkout de AppExchange de modo que pueda ver fácilmente el estado de las ofertas en curso. Las notificaciones de email automatizadas mantienen conectados a clientes y miembros de equipos siempre que hay alguna actividad en las ofertas. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

 **Nota:** La aplicación de gestión de Checkout solo está disponible en inglés para los socios de Salesforce que cumplen los requisitos. Para obtener más información sobre el programa de socios, incluidos los requisitos de aptitud, visite <https://partners.salesforce.com>.

Anteriormente, para acceder a la suscripción y los datos de facturación para las ofertas de AppExchange, tenía que salir de la organización de Salesforce. Además, ¿cómo garantizar la utilidad de los datos? Esto dependía de usted. Sin embargo, ahora ya no es así. La aplicación de gestión de Checkout combina sus funciones favoritas de Salesforce (tableros, reportes o automatización) con los datos de Checkout de AppExchange, como suscripciones, facturas y transacciones.

En el tablero se muestra una vista general de los datos.

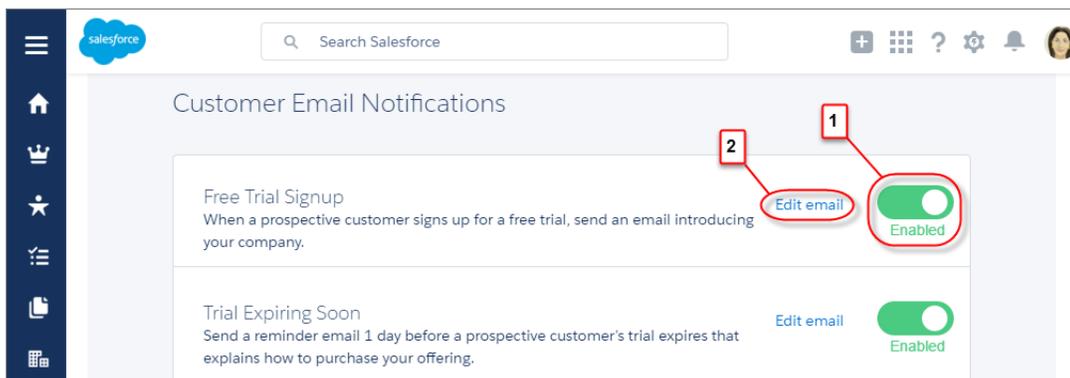


El tablero está preconfigurado para mostrar lo siguiente:

- Ingresos al mes para que el desempeño financiero siempre sea un elemento primordial.
- Nuevos suscriptores al mes para determinar fácilmente dónde se produce el crecimiento.
- Plan de suscripción por unidad para que sepa qué configuraciones son de uso frecuente entre los clientes.
- Estado de la suscripción por mes de modo que pueda estar al tanto de las pruebas, adquisiciones y renovaciones.

Además, puede personalizar el tablero con las herramientas de Salesforce estándar. Para obtener una vista detallada de los datos, vea los registros de plan de suscripción individual, suscripción, factura y transacción.

Para ahorrar tiempo a la hora de comunicarse con las partes interesadas, la aplicación CMA puede enviar notificaciones de email para las situaciones que se suelen dar en el caso de los socios, como los avisos de renovación. Active las notificaciones de email si es necesario (1) y personalícelas para reflejar la identidad de su compañía (2). ¿No desea personalizar nada? No hay problema. Hemos agregado a cada plantilla contenido predeterminado sencillo e informativo.



La aplicación de gestión de Checkout solo funciona para las ofertas vendidas mediante Checkout de AppExchange. Debe tener la aplicación de gestión de licencias (LMA) instalada en su organización. Para obtener más información sobre la aplicación de gestión de Checkout, consulte la [Guía de ISVforce](#).

CONSULTE TAMBIÉN

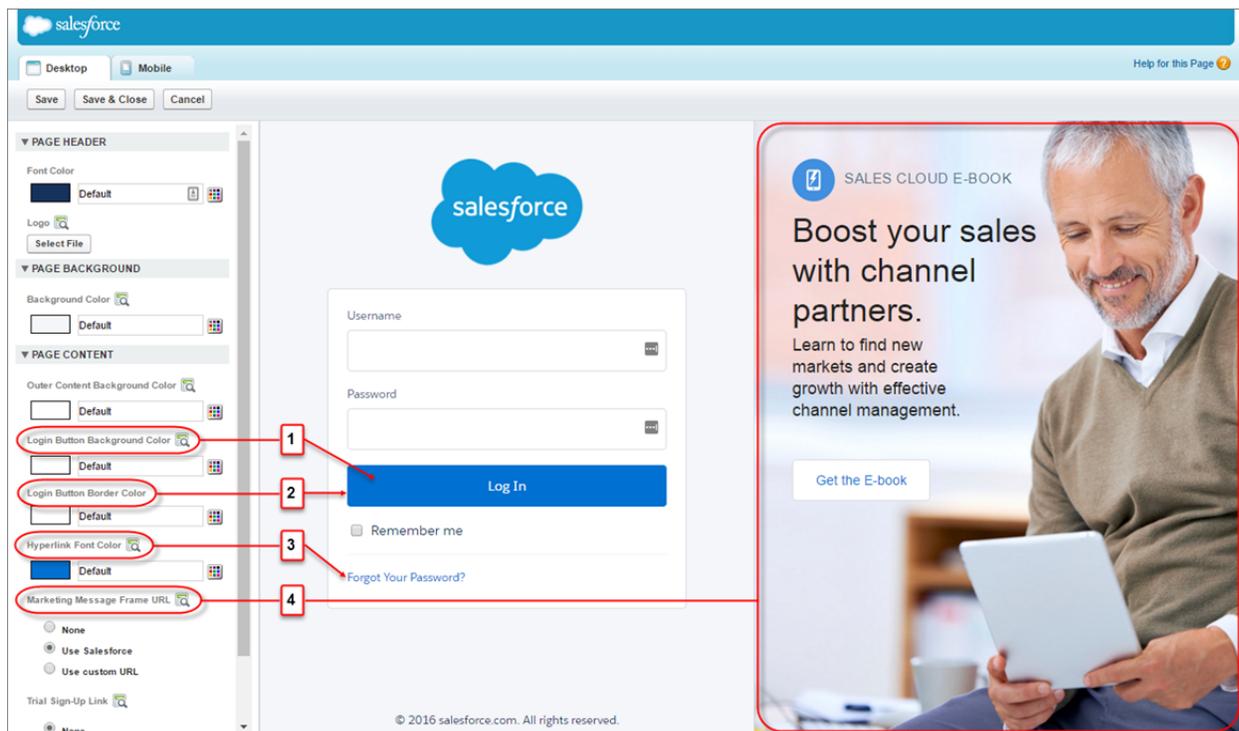
[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Próximamente en los sitios de inicio de sesión de marca: un aspecto limpio y moderno

El estilo antiguo no presenta ningún inconveniente, pero el aspecto de la plantilla de sitio de inicio de sesión de marca de Trialforce no ha variado en mucho tiempo. Por consiguiente, hemos actualizado la plantilla de modo que coincida con la experiencia de inicio de sesión limpia y moderna del sitio web de Salesforce. Al igual que antes, puede personalizar la plantilla para que coincida con su marca. Además, ahora la plantilla tiene un diseño con capacidad de respuesta para que su sitio tenga un aspecto magnífico en cualquier dispositivo. Esta función está disponible solo en Salesforce Classic.

La plantilla con el nuevo diseño incluye nuevos elementos que puede personalizar.

- Colores del fondo (1) y el borde (2) del botón de inicio de sesión
- Color de fuente de hipervínculos (3)
- Marco del mensaje de marketing que muestra el contenido web con capacidad de respuesta en la mitad derecha de la página de inicio de sesión (4)



Para simplificar la apariencia del sitio, hemos eliminado algunos elementos personalizables de la plantilla. Por ejemplo, ya no puede agregar una imagen de fondo personalizada o un hipervínculo de logotipo.

Al recibir la versión Summer '16, el sitio existente se actualiza con la nueva plantilla. Si el sitio se ha personalizado, intentamos transferir las personalizaciones a la nueva plantilla. En el caso de los elementos nuevos, aplicamos los valores predeterminados de Salesforce. Revise su sitio en un sandbox de Summer '16 para confirmar que todo se ve y funciona según lo previsto.

Para obtener más información sobre los sitios de inicio de sesión de marca de Trialforce, consulte la [Guía de ISVforce](#).

Cifrar campos personalizados en paquetes gestionados

Cuando instala un paquete gestionado en su organización de Salesforce con Cifrado de plataforma Escudo, puede cifrar campos personalizados en el paquete. Puede cifrar cualquier campo que pertenezca a uno de los tipos de campos personalizados que se pueden cifrar.

Como administrador, esto puede aumentar el abanico de paquetes que puede aprovechar, ya que habrá más paquetes listos para el cifrado a su disposición. (No obstante, no se pueden cifrar todos ellos. Consulte con el proveedor de la aplicación si un paquete es compatible con el cifrado antes de instalarlo.)

Si usted es proveedor de aplicaciones, deberá estar preparado para atender a clientes que cifran campos personalizados que utiliza su paquete.

Examinar los vínculos de descarga de herramientas de desarrollador sin iniciar sesión

Hemos limpiado la página Herramientas en Configuración y facilitamos el acceso a lo que necesita. Esta página contiene ahora solo tres vínculos, y agrupa las herramientas en categorías: una lista coherente de herramientas y kits de herramientas de Force.com, herramientas de integración en AppExchange y herramientas de administrador y desarrollador en AppExchange. Las páginas vinculadas incluyen más herramientas que las que incluía la página Configuración y puede acceder a ellas sin iniciar sesión en Salesforce. Esta función está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Pero, ¿qué hemos hecho con sus vínculos? No se preocupe, esos recursos aún están disponibles.

- Nuestras herramientas compatibles con Salesforce están en la página [Herramientas y kits de herramientas](#) en Desarrolladores de Salesforce, junto con gran cantidad de otras herramientas y bibliotecas.
- Developer Console aún está bajo su nombre en Salesforce Classic o en el menú de acceso rápido () en Lightning Experience.
- Puede encontrar las herramientas compatibles de socios que solíamos incluir en vínculos en las páginas de AppExchange que incluimos en vínculos ahora, junto con sus potentes amigos. Hemos trasladado esos vínculos a la página [Herramientas de integración de AppExchange](#).
 - [Jitterbit Cloud Data Loader for Salesforce](#)
 - [Dataloader.io](#)
 - [Informatica Cloud Data Wizard](#)
 - [WebSphere Cast Iron Data Loader](#)
- ¿Y qué pasó con su utilísimo Explorer de Force.com? No se preocupe, está en la página [Herramientas y kits de herramientas](#), viene enumerado bajo su alias ultrasecreto, "Workbench".

No tenemos ni idea de quién hizo esos traslados. Tendrá que averiguarlo por su cuenta.

CONSULTE TAMBIÉN

[Descargar la Herramienta de migración de Force.com desde una nueva ubicación](#)

Marketing

Marketing Cloud es la plataforma de primer nivel para ofrecer un servicio aún mejor a sus clientes con trayectorias de cliente 1:1. Le permite generar una visión única de los datos de aprovechamiento de clientes desde cualquier fuente, así como planificar y optimizar una trayectoria de cliente exclusivas tomando como base sus objetivos de negocio. Ofrezca contenido personalizado en todos los canales y dispositivos exactamente en el momento preciso, y mida la repercusión de cada interacción en su negocio de modo que pueda optimizar su enfoque en tiempo real y ofrecer mejores resultados.

Para obtener más información, consulte las Notas de la versión de Marketing Cloud.

Salesforce en general: Geocódigos automáticos y corrección ortográfica simplificada

Spring '16 mejora su experiencia de Salesforce en general ofreciendo geocódigos automáticos para las direcciones de sus registros y simplificando su experiencia de corrección ortográfica.

EN ESTA SECCIÓN:

[Ediciones de Salesforce optimizadas](#)

Algunas ediciones de Salesforce incluyen más funciones que nunca. Se han incrementado también algunos límites. Conozca lo que cambió.

[Desactivar el acceso a Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 desde IE11 \(Actualización clave\)](#)

Esta actualización clave desactiva el acceso a Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 al utilizar la versión 11 de Microsoft Internet Explorer.

[Obtención de geocódigos para direcciones automáticamente \(Generalmente disponible\)](#)

Ayude sus equipos de ventas y marketing a encontrar clientes potenciales cercanos, asignar territorios y campañas y mucho más. Todo esto es extremadamente sencillo con geocódigos. En solo unos clics, puede configurar y activar las reglas de limpieza de geocódigos para su organización. A continuación, los geocódigos se agregan para direcciones en prospectos, contactos y cuentas nuevos y existentes. Puede configurar reglas de limpieza de geocódigos solo en Salesforce Classic.

[El corrector ortográfico de Salesforce queda sustituido por el corrector ortográfico de navegadores](#)

Como parte de nuestro esfuerzo en modernizar la experiencia de Salesforce y seguir las mejores prácticas para la corrección ortográfica, estamos eliminando el corrector ortográfico y recomendando el uso de la función de corrección ortográfica de su navegador en su lugar. El cambio solo afecta a Salesforce Classic, porque el corrector ortográfico solo estaba disponible en Salesforce Classic. La corrección ortográfica basada en el navegador está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

[Cambiar la propiedad de un registro con mayor facilidad en Lightning Experience](#)

Sus usuarios pueden ahora cambiar el propietario de un registro desde varias ubicaciones en Lightning Experience. La acción cambiar propietario está disponible en el panel de aspectos destacados del registro, la barra de acciones y como un icono en el campo Propietario en todos los registros donde el usuario tiene permiso para cambiar el propietario.

[Accesos directos para campos de divisa y número en Lightning Experience](#)

Cuando ingresa un importe de divisa o cualquier otro tipo de número, puede utilizar los accesos directos **k**, **m**, **b**, **t** para indicar miles, millones, billones o trillones. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Dar la bienvenida a sus usuarios en Lightning Experience](#)

Cuando los usuarios llegan a Lightning Experience, se encuentran con un mensaje para darles la bienvenida a la nueva interfaz. ¿Y si los usuarios no están aún listos para explorar Lightning Experience? No se preocupe, proporcionamos instrucciones emergentes paso por paso que describen cómo volver a cambiar a Salesforce Classic.

[Nombre de edición en Lightning Experience](#)

La edición de su organización de Salesforce se puede encontrar ahora en la página de información de la compañía. En Salesforce Classic aún se muestra también en la ficha del navegador y la página Perfil de la compañía.

[Potencie su trabajo con la mensajería eficiente dentro de la aplicación](#)

La mensajería emergente acaba de volverse más eficiente, ayudando los usuarios a procesar y actuar en actualizaciones con menos clics. Cuando se generan múltiples mensajes, se apilan juntos de modo que los usuarios puedan tratarlos consecutivamente. Ahora los mensajes pueden incluir múltiples acciones, de modo que los usuarios interactúen con menos mensajes en general. Salesforce proporciona nuevos atributos de API para admitir la mensajería mejorada en Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

[Más presentación útil de mensajes de error internos](#)

Esperemos que sus usuarios nunca experimenten un mensaje de error interno. Pero para esas raras ocasiones, actualizamos el aspecto y el contenido de estos mensajes de modo que los usuarios no técnicos están mejor preparados para comprender la situación. Además, los usuarios pueden ahora enviarnos información acerca de lo que están haciendo antes de que se produzca el error, justo desde el mensaje. Lo que nos ayuda a hacer que estos incidentes sean más escasos, por lo que le damos las gracias. Esta función está disponible en Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

Ediciones de Salesforce optimizadas

Algunas ediciones de Salesforce incluyen más funciones que nunca. Se han incrementado también algunos límites. Conozca lo que cambió.

Consulte [Ediciones de Salesforce mejor optimizadas para cumplir sus necesidades de negocio](#).

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Desactivar el acceso a Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 desde IE11 (Actualización clave)

Esta actualización clave desactiva el acceso a Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 al utilizar la versión 11 de Microsoft Internet Explorer.

Salesforce está retirando la asistencia para el uso de Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 con la versión 11 de Microsoft Internet Explorer (IE11) en la fecha de activación automática. En Summer '16, la plataforma Lightning agrega una nueva arquitectura de seguridad flexible y avanzada. Estos avances dependen de un número de estándares de seguridad que se crean en navegadores modernos. Lamentablemente, Internet Explorer 11 no admite esos estándares.

Consulte ["Retirada de la asistencia para acceder a Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 utilizando la versión 11 de Internet Explorer"](#) para obtener detalles.



Nota: El acceso a la aplicación descargable Salesforce1 no se ve afectado por la desaprobación de IE11 y esta actualización clave.

Si no activa esta actualización clave ahora:

- Los usuarios de Lightning Experience ven una notificación cuando acceden a Lightning Experience utilizando IE11. Esta notificación les informa de que IE11 no será compatible en el futuro.

EDICIONES

Disponible en: **todas las ediciones**

Si tiene su propia estrategia para la transición de sus usuarios de IE11, seleccione la opción **Desactivar notificación de desaprobación de la compatibilidad de IE11 con Lightning Experience** en la sección **Interfaz de usuario** en Configuración.

- Los usuarios de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 no se ven afectados.

Le recomendamos probar esta actualización en una organización de a sandbox o Developer Edition para verificar el comportamiento de los navegadores compatibles con su organización antes de activarla en su organización de producción.

Para activar esta actualización clave:

1. Desde Configuración, ingrese *Actualizaciones clave* en el cuadro *Búsqueda rápida* y luego seleccione **Actualizaciones clave**.
2. Haga clic en **Activar** para "Desactivar el acceso a Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 desde Microsoft Internet Explorer 11".

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience se despide de Internet Explorer 11](#)

Obtención de geocódigos para direcciones automáticamente (Generalmente disponible)

Ayude sus equipos de ventas y marketing a encontrar clientes potenciales cercanos, asignar territorios y campañas y mucho más. Todo esto es extremadamente sencillo con geocódigos. En solo unos clics, puede configurar y activar las reglas de limpieza de geocódigos para su organización. A continuación, los geocódigos se agregan para direcciones en prospectos, contactos y cuentas nuevos y existentes. Puede configurar reglas de limpieza de geocódigos solo en Salesforce Classic.

 **Importante:** Los geocódigos se agregan a registros utilizando tecnología de Data.com. No obstante, *no* se requiere una licencia de Data.com para utilizar esta función.

Los geocódigos identifican una ubicación utilizando latitud y longitud. Los geocódigos también tienen un intervalo de precisión asociado. Los geocódigos se agregan a los campos de latitud y longitud existentes previamente en cuentas, contactos y prospectos. El campo de precisión también se rellena. De forma predeterminada, estos campos no son visibles en registros, pero puede consultarlos en diferentes formas, incluso utilizando [campos de fórmula personalizados](#) y consultando la API de Salesforce.

Los geocódigos se agregan solo para algunas direcciones estándar.

- Dirección de facturación en cuentas
- Dirección de envío en cuentas
- Dirección postal en contactos
- Dirección en prospectos

No se admiten cuentas personales.

 **Ejemplo:** Agrega una cuenta con un valor de *One Market Street, San Francisco, CA 94105-5188, United States* para el campo Dirección de facturación. Cuando guarda esta cuenta, se agregan los valores para los campos `BillingLatitude`, `BillingLongitude` y `BillingGeocodeAccuracy`.

- *37.793819* a `BillingLatitude`
- *-122.395089* a `BillingLongitude`
- *Dirección** a `BillingGeocodeAccuracy`

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

*Un intervalo de precisión de Dirección significa que la latitud y longitud representan un punto en la misma estructura que la dirección en el registro.

EN ESTA SECCIÓN:

[Configurar reglas de limpieza de geocódigos](#)

En pocos pasos, puede configurar y activar sus reglas de limpieza de geocódigos de Data.com. A continuación, se agregan los geocódigos a cuentas, contactos y prospectos existentes. Nuevas cuentas, contactos y prospectos obtienen esta información cuando se guardan.

CONSULTE TAMBIÉN

[Enriquecer prospectos automáticamente con información vital de la compañía \(Disponible de forma general\)](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Configurar reglas de limpieza de geocódigos

En pocos pasos, puede configurar y activar sus reglas de limpieza de geocódigos de Data.com. A continuación, se agregan los geocódigos a cuentas, contactos y prospectos existentes. Nuevas cuentas, contactos y prospectos obtienen esta información cuando se guardan.

Importante: Los geocódigos se agregan a registros utilizando tecnología de Data.com. No obstante, *no* se requiere una licencia de Data.com para utilizar esta función.

1. En Configuración, ingrese *Reglas de limpieza* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Reglas de limpieza**.
2. Modifique una regla de limpieza de geocódigos. Existen cuatro reglas de limpieza de geocódigos disponibles.
3. Revise los parámetros de su regla de limpieza.

The screenshot shows the 'Edit Clean Rule' interface in Salesforce. The title is 'Contact Geo Clean Rule for Mailing Address'. Below the title, there are 'Save' and 'Cancel' buttons. The main section is 'Clean Rule Edit' with a 'Save' and 'Cancel' button. Underneath, there's a 'Clean Rule Details' section with a red exclamation mark icon and the text 'Required Information'. This section includes fields for 'Name' (Contact Geo Clean Rule for Mailing Address), 'Description' (Cleans Mailing Address geocode information for contacts), 'Object' (Contact), and 'Data Service' (Data.com Geo). Below this is the 'Clean Rule Settings' section, which contains a paragraph of explanatory text and several checkboxes: 'Clean all records when this rule is activated or saved' (checked), 'When records are cleaned:' (a sub-section), 'Bypass Triggers' (checked), 'Bypass Workflow Rules' (checked), and 'Do not update last modified information' (checked). At the bottom, there are 'Save' and 'Cancel' buttons.

4. Guarde la regla.
5. Active la regla.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

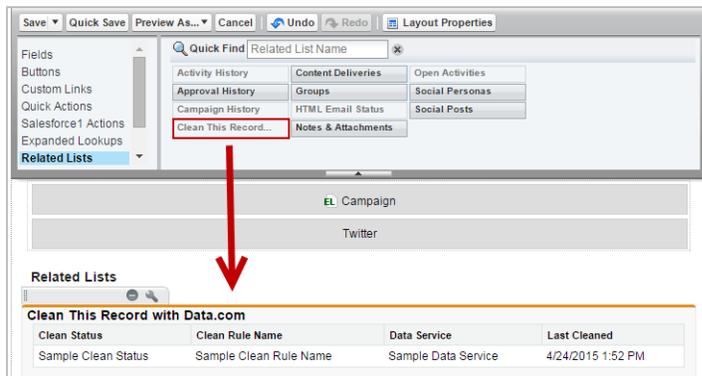
PERMISOS DE USUARIO

Para configurar y activar reglas de limpieza:

- "Personalizar aplicación"

Si se selecciona `Limpiar` todos los registros cuando se activa o se guarda esta regla, los geocódigos se agregan automáticamente a todos los registros existentes. Los nuevos registros obtienen geocódigos automáticamente cuando se guardan. Se sobrescriben los valores de geocódigo existentes.

6. Repita este proceso para otras reglas de limpieza de geocódigos.
7. En Salesforce Classic, si desea poder comprobar el estado de limpieza de las reglas de limpieza de geocódigos, agregue la lista relacionada `Limpiar este registro con Data.com` al formato de página para cuentas, contactos y prospectos. (En Lightning Experience, este paso no es necesario).



El corrector ortográfico de Salesforce queda sustituido por el corrector ortográfico de navegadores

Como parte de nuestro esfuerzo en modernizar la experiencia de Salesforce y seguir las mejores prácticas para la corrección ortográfica, estamos eliminando el corrector ortográfico y recomendamos el uso de la función de corrección ortográfica de su navegador en su lugar. El cambio solo afecta a Salesforce Classic, porque el corrector ortográfico solo estaba disponible en Salesforce Classic. La corrección ortográfica basada en el navegador está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

El corrector ortográfico funcionaba en algunas áreas de texto en Salesforce. En su lugar, puede utilizar cualquier función de corrección ortográfica integrada del navegador compatible en campos de texto. Al igual que con el corrector ortográfico, la corrección ortográfica basada en navegador no funciona para seleccionar funciones de Salesforce, como Chatter Desktop o la modificación en línea para casos. Active la corrección ortográfica basada en navegador a través de la configuración de su navegador.

Para áreas de texto enriquecido estándar, la corrección ortográfica basada en navegador funciona en todos los mismos campos donde funcionaba el corrector ortográfico. (Existen algunos campos de texto enriquecido estándar donde ninguna herramienta de corrección ortográfica funciona.) Si tiene campos de texto enriquecido personalizados, está de suerte. La corrección ortográfica basada en navegador funciona en todos los campos de texto enriquecido personalizados.

Los navegadores compatibles dependen de si está utilizando Salesforce Classic o Lightning Experience. Consulte [Navegadores compatibles](#) para obtener detalles. Y consulte [Requisitos para la aplicación para navegadores móviles Salesforce1](#) para obtener información acerca de los navegadores móviles compatibles.

 **Nota:** Microsoft® Internet Explorer versión 9 no incluye corrección ortográfica integrada. Microsoft ya no admite Internet Explorer versión 9.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Requisitos para la aplicación móvil Salesforce1](#)

Cambiar la propiedad de un registro con mayor facilidad en Lightning Experience

Sus usuarios pueden ahora cambiar el propietario de un registro desde varias ubicaciones en Lightning Experience. La acción cambiar propietario está disponible en el panel de aspectos destacados del registro, la barra de acciones y como un icono en el campo Propietario en todos los registros donde el usuario tiene permiso para cambiar el propietario.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

[Salesforce1: Cambiar el propietario de un registro](#)

Accesos directos para campos de divisa y número en Lightning Experience

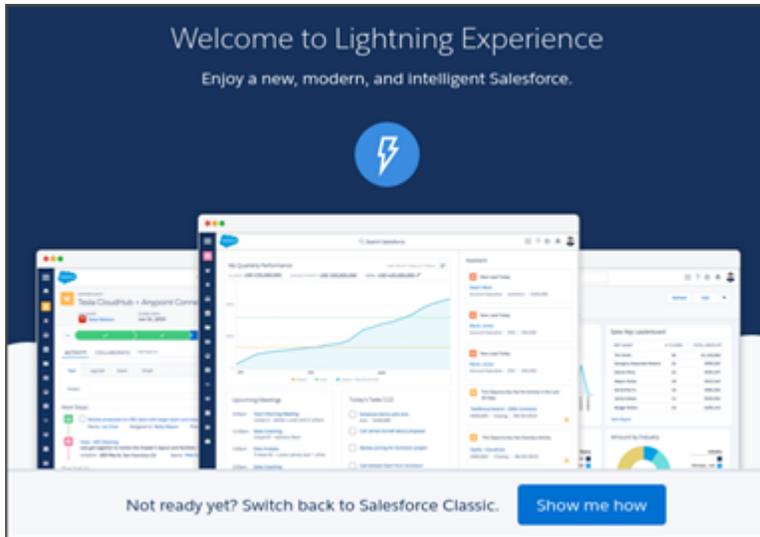
Cuando ingresa un importe de divisa o cualquier otro tipo de número, puede utilizar los accesos directos **k**, **m**, **b**, **t** para indicar miles, millones, billones o trillones. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Por ejemplo, ingresar *100k* aparece como 100.000 en el editor de objetivo del gráfico de desempeño de la página Inicio de Lightning Experience. Del mismo modo, puede utilizar estos accesos directos en cualquier campo de divisa o número, como el campo `Importe` en la página de modificación de registros Oportunidad. Sin embargo, estos accesos directos no se admiten en los criterios de filtro.

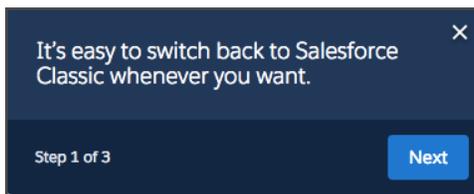
Dar la bienvenida a sus usuarios en Lightning Experience

Cuando los usuarios llegan a Lightning Experience, se encuentran con un mensaje para darles la bienvenida a la nueva interfaz. ¿Y si los usuarios no están aún listos para explorar Lightning Experience? No se preocupe, proporcionamos instrucciones emergentes paso por paso que describen cómo volver a cambiar a Salesforce Classic.

Después del lanzamiento de Summer '16, cada usuario que cambia a Lightning Experience, y aquellos listos para trabajar en la nueva interfaz ven el mensaje de bienvenida una vez.



Hacer clic **Mostrarme cómo hacerlo** lleva los usuarios por los pasos para volver a Salesforce Classic, justo desde la interfaz de usuario.



 **Nota:** Después de activar Lightning Experience, los nuevos usuarios que agrega a Salesforce no ven el mensaje de bienvenida.

Nombre de edición en Lightning Experience

La edición de su organización de Salesforce se puede encontrar ahora en la página de información de la compañía. En Salesforce Classic aún se muestra también en la ficha del navegador y la página Perfil de la compañía.

Puede consultar su edición en la página Información de la compañía.

1. Desde Configuración, ingrese *Información de la compañía* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Información de la compañía**.
2. **Edición de la organización** aparece en la parte inferior derecha.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible en: **todas** las ediciones

Potencie su trabajo con la mensajería eficiente dentro de la aplicación

La mensajería emergente acaba de volverse más eficiente, ayudando los usuarios a procesar y actuar en actualizaciones con menos clics. Cuando se generan múltiples mensajes, se apilan juntos de modo que los usuarios puedan tratarlos consecutivamente. Ahora los mensajes pueden incluir múltiples acciones, de modo que los usuarios interactúen con menos mensajes en general. Salesforce proporciona nuevos atributos de API para admitir la mensajería mejorada en Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce 1.

EDICIONES

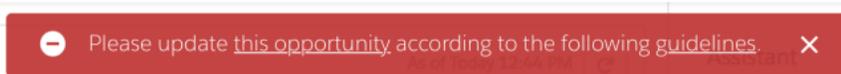
Disponible en: **Todas** las ediciones

Mensajes apilados

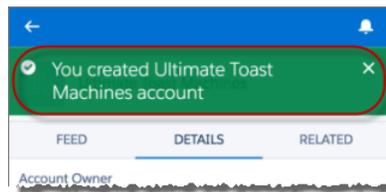


Nota: En la aplicación para navegadores móviles Salesforce1, aparecen múltiples mensajes en una secuencia en vez de apilados unos sobre los otros.

Mensaje que incluye múltiples acciones



Mensaje de alerta de emergencia en la aplicación para navegadores móviles Salesforce1



CONSULTE TAMBIÉN

[Mejora de la mensajería a nivel de aplicación con mensajes de alerta de emergencia potentes y accesibles.](#)

Más presentación útil de mensajes de error internos

Esperemos que sus usuarios nunca experimenten un mensaje de error interno. Pero para esas raras ocasiones, actualizamos el aspecto y el contenido de estos mensajes de modo que los usuarios no técnicos están mejor preparados para comprender la situación. Además, los usuarios pueden ahora enviarnos información acerca de lo que están haciendo antes de que se produzca el error, justo desde el mensaje. Lo que nos ayuda a hacer que estos incidentes sean más escasos, por lo que le damos las gracias. Esta función está disponible en Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

Actualizaciones críticas: Nueva arquitectura de seguridad introducida para componentes Lightning

Esta versión incluye una actualización crítica que afecta a los usuarios que acceden a Lightning Experience o Salesforce1 desde IE11. Además, si usa componentes Lightning, Visualforce, flujos o aprobaciones, incluye actualizaciones críticas que probablemente afecten a sus personalizaciones.

Para garantizar una transición sin problemas, cada actualización crítica tiene un periodo de participación, el cual finaliza en la fecha de activación automática que se muestra en la página Actualizaciones críticas de Configuración. Durante este periodo, puede activar y desactivar manualmente la actualización con la frecuencia necesaria para evaluar la repercusión en la organización y modificar las

personalizaciones afectadas. Una vez transcurrido el periodo de participación, la actualización se activa automáticamente. Para obtener más información, consulte [Actualizaciones críticas](#).

Aumentar la seguridad con LockerService

LockerService es una nueva arquitectura de seguridad de gran capacidad para componentes Lightning y una actualización crítica para esta versión. LockerService aumenta la seguridad mediante el aislamiento de los componentes Lightning individuales en sus propios contenedores. Además, LockerService fomenta las mejores prácticas destinadas a mejorar la compatibilidad del código al permitir solamente el acceso a las API admitidas y eliminar el acceso a elementos internos de marcos no publicados.

Aumentar la seguridad con LockerService para Comunidades

Esta actualización crítica activa la seguridad de LockerService para componentes Lightning solo en Comunidades. Es independiente de la actualización crítica de LockerService general, la cual activa la aplicación obligatoria de la seguridad de LockerService en la organización de Salesforce, pero no en Comunidades.

Activar errores de comprobación de acceso

Esta actualización crítica aplica infracciones de comprobación de acceso para los recursos de Lightning. Anteriormente, las infracciones de acceso solo generaban advertencias. La aplicación de la comprobación de acceso mejorada permite a los creadores de componentes tener un mayor control por lo que respecta al modo de uso de los componentes.

Desactivar el acceso a Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 desde IE11

Esta actualización clave desactiva el acceso a Lightning Experience y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 al utilizar la versión 11 de Microsoft Internet Explorer.

Desactivar docTypes personalizados en marcado de Visualforce

Esta actualización clave cambia las reglas del marcado de Visualforce para que no se permita más el uso de docTypes personalizados.

Valores de porcentajes de confianza en variables de sObject de flujo de nuevo

¿Agregó cálculos especiales a su flujo para obtener el resultado correcto para un campo de porcentaje? Esta actualización crítica le permite prescindir de estas soluciones.

Garantizar que los registros enviados en segundo plano se dirigen al proceso de aprobación adecuado

Cuando se envían registros para su aprobación, Salesforce confirma automáticamente si un registro cumple los criterios de entrada para el proceso de aprobación. Esta actualización crítica surte el mismo efecto en el caso de un remitente cuando se envían registros en segundo plano mediante la confirmación del remitente como un usuario permitido.

Otros productos de Salesforce

desk.com

Desk.com es una aplicación de asistencia al cliente integral para pequeñas empresas y equipos en crecimiento.

Para obtener información acerca de nuevas funciones, vaya al [blog Actualizaciones de productos de Desk.com](#).

Heroku

Heroku es una plataforma de aplicación basada en la nube para la creación e implementación de aplicaciones Web.

Para obtener información acerca de nuevas funciones, vaya al [Heroku Changelog](#).

ÍNDICE

A

Activos [175–176](#)
API de REST para industrias [382](#)

C

Chatter [262](#)
Continuidad de negocio [177](#)
Contratos de servicios [175](#)

D

Data.com
 dirección [412](#)
 geocódigo [412](#)
 Latitud [412](#)
 Longitud [412](#)

E

Emergencia [177–178, 207](#)
Exploradores
 compatibilidad limitada [41–43](#)
 configuración [41–43](#)
 recomendaciones [41–43](#)
 requisitos [41–43](#)
 versiones compatibles [41–43](#)

F

Field Service Lightning [154](#)

G

Geocódigo
 configuración [412](#)
 Configuración [412](#)
 Data.com [412](#)
 Registros [412](#)
Gestión de asignaciones [155, 174](#)

K

Knowledge
 órdenes de trabajo [162](#)

L

Lightning Experience
 compatibilidad de navegador [42](#)

Lightning Experience (*continuación*)
 navegadores compatibles [42](#)
 requisitos [42](#)
Lightning for Outlook
 mensajes de email y datos adjuntos, incorporación a registros de Salesforce [100–103](#)
 registros relacionados con ventas, visualización en Outlook Web App y Outlook 2013 [100–103](#)

Limpieza
 prospecto [278](#)
 Reglas
 [278](#)
 configuración [278](#)
 prospecto [278](#)

M

Mantenimiento [177](#)
Mensajes de email y datos adjuntos de Outlook
 registros de Salesforce, incorporación a relacionados con ventas [100–103](#)

N

Noticias de caso [168](#)

O

OmniCanal [159–161](#)
Organization Sync [177](#)

P

Prospecto [278](#)

R

Recursos de REST [382](#)
Reglas de limpieza
 configuración [278](#)
 Configuración [278](#)
Respuestas de Chatter [248](#)

S

Salesforce Console [166–168](#)
Salesforce Console para servicio [165](#)
Salesforce Knowledge [161–164](#)
Salesforce Service Cloud [150](#)
Salesforce1 [179–181, 184–186, 191–193, 195–201, 203–205, 207](#)