



Infor LN Adquisición - Guía del usuario para Clasificación de distribuidor de compras

© Copyright 2017 Infor

Reservados todos los derechos. El texto y el diseño de la marca mencionados en el presente documento son marcas registradas de Infor o de sus empresas afiliadas o subsidiarias. El resto de marcas registradas que aparecen en el presente documento pertenecen a sus propietarios.

Avisos importantes

El material de esta publicación (incluyendo cualquier información secundaria) es confidencial y propiedad de Infor.

Al acceder a este documento, el usuario reconoce y acepta que todo el material (incluyendo cualquier modificación, traducción o adaptación del mismo), la propiedad intelectual, los derechos industriales y cualquier otro derecho, título o interés del mismo, son propiedad exclusiva de Infor. La consulta del presente material no supone derecho, título o interés alguno de dicho material (modificación, traducción o adaptación del mismo), salvo el derecho no exclusivo a utilizar dicho material con respecto a la licencia y al uso del software proporcionados por Infor a tenor de lo dispuesto en un contrato aparte ('Objeto').

El uso de este material implica la aceptación y el reconocimiento que dicho material es absolutamente confidencial y que la utilización del mismo está limitada al objeto descrito anteriormente.

Aunque Infor asegura con diligencia debida que el material incluido en esta publicación es preciso y completo, no garantiza la exactitud de la información aquí difundida, la exención de errores tipográficos o de otro tipo, ni la satisfacción de sus necesidades concretas. Por el presente documento, Infor no asume responsabilidad alguna directa o indirecta, por daños y perjuicios causados a personas o entidades por error u omisión en esta publicación (incluyendo cualquier información secundaria), si estos errores u omisiones son debidos a negligencia, accidente o cualquier otra causa.

Reconocimientos de marca

Cualquier otra compañía, producto, marca o nombres de servicios mencionados son marcas de sus respectivos propietarios.

Información acerca de la publicación

Código de documento procvrug (U9823)

Versión 10.5.1 (10.5.1)

Creado el 19 diciembre 2017

Índice de contenido

Acerca de este documento

| | |
|--|-----------|
| Capítulo 1 Introducción..... | 9 |
| Resumen de calificación de distribuidor..... | 9 |
| Configurar calificaciones de distribuidores..... | 9 |
| Calcular calificaciones de distribuidores..... | 9 |
| Borrar calificaciones de distribuidores..... | 10 |
| Capítulo 2 Configuración..... | 11 |
| Configurar calificaciones de distribuidores..... | 11 |
| Capítulo 3 Actualización y cálculo..... | 15 |
| Calcular calificaciones de distribuidores..... | 15 |
| Actualización neta de calificaciones de distribuidores..... | 15 |
| Actualización total de calificaciones de distribuidores..... | 16 |
| Capítulo 4 Ponderaciones reales..... | 17 |
| Calcular las ponderaciones reales..... | 17 |
| Capítulo 5 Calificaciones de criterios objetivos..... | 21 |
| Calcular las calificaciones de criterios objetivos..... | 21 |
| Fases..... | 21 |
| Calcular calificaciones para criterios objetivos (paso 1)..... | 21 |
| Cálculo de calificaciones para criterios objetivos (paso 2)..... | 23 |
| Cálculo de calificaciones para criterios objetivos (paso 3)..... | 26 |
| Capítulo 6 Calificación de criterios subjetivos..... | 29 |
| Calcular calificaciones de criterios subjetivos..... | 29 |
| Capítulo 7 Calificación general de distribuidor..... | 33 |
| Actualizar la calificación general de distribuidor..... | 33 |
| Media móvil..... | 34 |
| Factor de alisado..... | 35 |

| | |
|--------------------------|----|
| Apéndice A Glosario..... | 37 |
|--------------------------|----|

Índice

Acerca de este documento

Este documento proporciona una introducción al procedimiento de calificación de distribuidor, que se utiliza para medir el rendimiento de los distribuidores. También se describe el proceso para configurar y actualizar las calificaciones de distribuidores, el cálculo de las ponderaciones reales, las calificaciones para criterios objetivos y subjetivos y las calificaciones generales de distribuidor para partners.

Conocimientos básicos de partida

Aunque no es necesario un conocimiento profundo del software LN para leer esta guía, si dispone de un conocimiento general de las funciones de Infor LN le ayudarán a comprender esta guía.

Resumen del documento

La tabla muestra los capítulos de esta guía:

| Número del capítulo | Título del capítulo | Contenido |
|---------------------|---------------------------------------|--|
| Capítulo 1 | Introducción | Introducción a la calificación de distribuidor y referencias al cálculo y preparación de la calificación de distribuidor |
| Capítulo 2 | Configuración | Configuración de la calificación de distribuidor |
| Capítulo 3 | Actualización y cálculo | Actualización de las calificaciones de distribuidores y pasos de cálculo principales |
| Capítulo 4 | Ponderaciones reales | Cálculo de ponderaciones reales |
| Capítulo 5 | Calificaciones de criterios objetivos | Cálculo de calificaciones de criterios objetivos |
| Capítulo 6 | Calificación de criterios subjetivos | Cálculo de calificaciones de criterios subjetivos |
| Capítulo 7 | Calificación general de distribuidor | Cálculo de la calificación general de distribuidor para partners |

Referencias abiertas

Use esta guía como la referencia principal para calificación de distribuidor de compras. Utilice las ediciones actuales de estas referencias relacionadas para buscar información no tratada en esta guía:

- **Guía del usuario para Datos maestros de compra U9817 US**
Utilice esta guía para comprender la configuración de los datos maestros de compra.
- **Guía del usuario para Solicitudes de oferta (RFQ) U9821 US**
Use esta guía para comprender el procedimiento de RFQ.
- **Guía del usuario para Órdenes de compra U9824 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de órdenes de compra.

Lectura de este documento

Este documento se ha elaborado a partir de los temas de ayuda en línea. Por consiguiente, las referencias a otras secciones del manual se presentan como se ilustra en el siguiente ejemplo:

Si desea más detalles, consulte *Introducción*. Para encontrar la sección a la que se hace referencia, consulte el índice del principio o del final del documento.

Los términos subrayados indican un vínculo a una definición del glosario. Si consulta este documento en línea, hacer clic en el término subrayado le llevará a la definición del glosario al final del documento.

¿Comentarios?

Examinamos y mejoramos nuestra documentación continuamente. Agradecemos comentarios y sugerencias en lo que se refiere a este tema o documento. Tenga a bien enviarlos por correo electrónico a documentation@infor.com.

Haga referencia en su correo electrónico a este número de documento, así como a su título. Cuanto más específica sea la información que nos envíe, mejores y más eficientes comentarios le podremos proporcionar por nuestra parte.

Póngase en contacto con Infor

Si tiene cualquier pregunta sobre cualquier producto de Infor, póngase en contacto con Infor Xtreme Support en www.infor.com/inforxtreme.

Si se actualiza este documento una vez lanzado el producto, publicaremos la nueva versión en este sitio web. Le recomendamos que se conecte a él con cierta periodicidad para comprobar si hay documentación actualizada.

Si tiene algún comentario sobre la documentación de Infor, contacte con documentation@infor.com.

Resumen de calificación de distribuidor

Si hay disponibles varios partners de compra de quienes puede adquirir materias primas y suministros, debe determinar qué partners se utilizarán. Para tomar una decisión bien fundamentada, puede utilizar el procedimiento de calificación de distribuidor para medir el rendimiento de los distribuidores en función de una calificación de distribuidor.

Se pueden utilizar criterios objetivos y criterios subjetivos para calcular las calificaciones de distribuidor. Los criterios objetivos son calificaciones generadas por LN y solamente dependen de los datos actuales y de un factor de ponderación. Las calificaciones de criterios subjetivos se basan en los datos que especifique. La calificación global de distribuidor es calculada por LN.

Nota

Para poder calcular y ver calificaciones de distribuidores, debe haber órdenes de compra disponibles y procesadas.

Configurar calificaciones de distribuidores

Para poder utilizar el procedimiento de calificación de distribuidor, debe especificar lo siguiente:

- Parámetros de calificación de distribuidor
- Esquemas de puntuación objetiva
- Criterios subjetivos
- Valores subjetivos
- Un esquema de clasificación

Calcular calificaciones de distribuidores

Una vez que se han procesado las órdenes y se han recopilado los cuestionarios, puede ejecutar la sesión Actualizar calificaciones de distribuidores (tdpur8850m000) para calcular las calificaciones de los distribuidores.

En la sesión Actualizar calificaciones de distribuidores (tdpur8850m000), puede realizar una actualización neta o una actualización total de las calificaciones de distribuidor.

Borrar calificaciones de distribuidores

Para eliminar datos de calificaciones de distribuidores, utilice Borrar calificaciones históricas (tdpur8851m000). LN borra todos los datos de calificaciones de distribuidores del año especificado o de la combinación de períodos. El resultado es que todos los datos de las calificaciones de distribuidores llegan hasta el mismo año o combinación de períodos.

Configurar calificaciones de distribuidores

Antes de poder utilizar el procedimiento de calificación de distribuidor, debe completar varios pasos.

Fase 1: Parámetros de adquisiciones (tdpur0100m000)

Seleccione la casilla de verificación **Calificación de distribuidor** en esta sesión.

Fase 2: Partner (tcom4100s000)

Las calificaciones de distribuidores se calculan para los partners que tienen seleccionada la casilla de verificación **Calificación de distribuidor** para los distintos roles de partner. Puede seleccionar las casillas de verificación **Calificación de distribuidor** en las siguientes subsesiones de roles de partner que puede iniciar en la sesión Partner (tcom4100s000):

- Partner proveedor (tcom4120s000)
- Partner expedidor (tcom4121s000)
- Partner facturador (tcom4122s000)
- Partner pagado (tcom4124s000)

Fase 3: Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800)

Utilice esta sesión para especificar lo siguiente:

- Ponderaciones para los criterios objetivos.
- El método para calcular la calificación general de distribuidor, que puede ser **Media móvil** o **Factor de alisado**.
- La base o el valor para el que tiene lugar la ponderación de los criterios de calificación de distribuidor.
- La tabla de períodos que se utiliza para la calificación de distribuidor.

Fase 4: Esquema puntuación objetiva de calificación distribuidores (tdpur8195m000)

Utilice la sesión Esquema puntuación objetiva de calificación distribuidores (tdpur8195m000) para crear el esquema de valores para los criterios objetivos que se establecen en la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800). Un criterio objetivo es un criterio para el que se calcula la puntuación directamente a partir de los datos del sistema.

Debe especificar la sesión Esquema puntuación objetiva de calificación distribuidores (tdpur8195m000) solamente si las casillas de verificación siguientes están seleccionadas en la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800):

- **Tiempo de entrega**
- **Cantidad de entrega**
- **Calidad de entrega**
- **Confirmación de la orden**
- **Rendimiento de costo**

Si estas casillas de verificación no están seleccionadas en la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800), LN calificará según una base lineal los valores objetivos. En otras palabras, si no se usan los esquemas de puntuación objetiva para convertir valores objetivos en porcentajes de calificación, existirá una relación lineal entre los valores y la calificación. Por consiguiente, LN calculará automáticamente la calificación para cada criterio objetivo.

Fase 5: Criterios subjetivos de calificación de distribuidores (tdpur8190m000)

Si desea utilizar criterios adicionales para calcular calificaciones de distribuidores además de los criterios objetivos indicados en la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800), especifique criterios subjetivos en la sesión Criterios subjetivos de calificación de distribuidores (tdpur8190m000). Los criterios subjetivos son criterios basados en valoraciones de los usuarios a partir de un cuestionario que puede listar en la sesión Cuestionarios de calificación de distribuidores (tdpur8454m000) y cuyos resultados puede especificar en la sesión Resultados de cuestionario (tdpur8193m000).

Puede utilizar la sesión Partners sin cuestionario (tdpur8452m000) para listar los partners que no disponen de resultados del cuestionario de calificación de distribuidores para el año especificado o la combinación de períodos.

Fase 6: Valores subjetivos de calificación de distribuidores (tdpur8192m000)

Para utilizar los criterios subjetivos, debe asignar valores a los distribuidores sobre los criterios subjetivos. Puede especificar estos valores en la sesión Valores subjetivos de calificación de distribuidores (tdpur8192m000).

Fase 7: Esquema de clasificación de distribuidores (tdpur8194m000)

Una vez que se han utilizado todos los criterios para calcular y tener una calificación general de un distribuidor, un esquema de clasificación puede igualar la calificación general a una clasificación. Utilice la sesión Esquema de clasificación de distribuidores (tdpur8194m000) para especificar un esquema de clasificación.

Nota

Para calcular las calificaciones de distribuidores, debe actualizar las calificaciones de distribuidores en la sesión Update Vendor Rating (tdpur8850m000).

Calcular calificaciones de distribuidores

Para calcular las calificaciones de distribuidor una vez procesadas todas las órdenes y recopilados todos los cuestionarios, debe actualizar las calificaciones de distribuidor. Puede realizar una actualización neta o una actualización total de las calificaciones de distribuidores.

Nota

Debido a que el proceso de actualización total requiere mucho tiempo, se recomienda realizar una actualización total únicamente cuando:

- Ha cambiado los parámetros en la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800).
- Ya no desea tener en cuenta los cambios manuales, que puede realizar en las sesiones Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000), Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100) y Calificaciones objetivas (tdpur8106m000).

Si no ha cambiado los parámetros ni tampoco ha cambiado manualmente las calificaciones de distribuidores, el cálculo de la calificación de distribuidor dará el mismo resultado tanto para una actualización total como para una actualización neta.

Actualización neta de calificaciones de distribuidores

Para realizar una actualización neta de calificaciones de distribuidores, desmarque la casilla de verificación **Actualización total** en la sesión Actualizar calificaciones de distribuidores (tdpur8850m000). Por lo tanto, sólo se consideran las líneas de orden de compra recién procesadas en la sesión Procesar órdenes de compra entregadas (tdpur4223m000) y que están dentro del período definido.

El cálculo se realiza de la forma siguiente:

$$NC = ((CA * V) + (CLN * VLN)) / (V + VLN)$$

Leyenda

| | |
|------------|--|
| NC | Nueva calificación |
| CA | Calificación antigua |
| CLN | Calificación de las nuevas líneas de orden de compra |
| V | Valor en el que se basaba la calificación anterior |
| VLN | Valor de las nuevas líneas de orden de compra |

Actualización total de calificaciones de distribuidores

Para realizar una actualización completa de las calificaciones de distribuidores, seleccione la casilla de verificación **Actualización total** en la sesión Actualizar calificaciones de distribuidores (tdpur8850m000). En consecuencia, se tendrán en cuenta en el cálculo de calificaciones de distribuidores todas las líneas de orden de compra que se procesen en la sesión Procesar órdenes de compra entregadas (tdpur4223m000) y que estén dentro del período definido. Por lo tanto, LN calcula calificaciones nuevas que están totalmente basadas en los datos de historia de líneas de orden de compra.

Cuando realiza una actualización total de las calificaciones de distribuidores, se realizan estos pasos de cálculo:

- 1. Calcular las ponderaciones reales**
Para obtener más información, consulte *Calcular las ponderaciones reales (p. 17)*
- 2. Calcular las calificaciones de criterios objetivos**
Para obtener más información, consulte *Calcular las calificaciones de criterios objetivos (p. 21)*
- 3. Calcular calificaciones de criterios subjetivos**
Para obtener más información, consulte *Calcular calificaciones de criterios subjetivos (p. 29)*
- 4. Actualizar la calificación general de distribuidor**
Para obtener más información, consulte *Actualizar la calificación general de distribuidor (p. 33)*.

Nota

Puede utilizar estas sesiones para ver las calificaciones de distribuidores calculadas o modificarlas manualmente:

- Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000)
- Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100)
- Gráfico de calificaciones de distribuidores (tdpur8701m000)

Calcular las ponderaciones reales

Si realiza una actualización total de las calificaciones de distribuidores en la sesión Actualizar calificaciones de distribuidores (tdpur8850m000), el cálculo de las ponderaciones reales es la primera etapa del procedimiento de actualización/cálculo de calificación de distribuidor.

Si reescala las ponderaciones de criterios en la sesión Normalizar ponderaciones de criterios (tdpur8852m000), puede elegir:

- Actualizar totalmente las ponderaciones
- Recalcular la ponderación para un criterio subjetivo

Después del reescalado, las ponderaciones representan un porcentaje real. Por tanto, las ponderaciones no se cambian en relación con otras ponderaciones.

Actualización total

Cuando recalcula todas las ponderaciones de criterios, el cálculo es el siguiente:

- 1. Suma de las ponderaciones**
Se suman las ponderaciones para todos los criterios objetivos y los criterios subjetivos de nivel 0.
- 2. Recálculo de criterios objetivos y subjetivos de nivel cero**
Se lleva a cabo el recálculo siguiente para los criterios objetivos y para los criterios subjetivos de nivel cero:

$$\text{Nueva ponderación} = (\text{ponderación existente} / \text{ponderaciones objetivas y ponderaciones subjetivas de nivel cero}) * 100$$

- 3. Cálculo de factores de ponderación subjetivos con nivel uno o superior**
Las ponderaciones subjetivas de nivel uno y superior se calculan de la misma forma que el recálculo de un criterio, según se indica a continuación.

Recálculo de un criterio subjetivo

Cuando recalcula todas las ponderaciones para un criterio, el cálculo es el siguiente:

Nueva ponderación = (ponderación actual/suma de todas las ponderaciones) * 100

Si el criterio subjetivo seleccionado tiene un nivel uno o superior, se aplica lo siguiente:

Suma de todas las ponderaciones = suma de todas las ponderaciones cuya secuencia padre sea el criterio subjetivo seleccionado.

Ejemplo

Las ponderaciones objetivas y subjetivas existentes son:

| Criterios objetivos | Ponderación |
|----------------------------|--------------------|
| Tiempo de entrega | 60 |
| Calidad | 60 |
| Confirmación de orden | 10 |

| Nivel | Criterios subjetivos | Ponderación |
|--------------|-----------------------------|--------------------|
| 0 | Servicio al cliente | 40 |
| 1 | Gestión de llamada | 14 |
| 1 | Conocimiento del producto | 6 |
| 0 | Servicio de entrega | 30 |
| 1 | Flexibilidad | 25 |
| 1 | Calidad del papeleo | 15 |

Actualización total

- Suma de todas las ponderaciones objetivas y de las ponderaciones subjetivas de nivel 0 = $60 + 60 + 10 + 40 + 30 = 200$.
- Las nuevas ponderaciones son:
 - **Tiempo de entrega**
 $60/200 * 100 = 30\%$
 - **Calidad**
 $60/200 * 100 = 30\%$
 - **Confirmación de orden**
 $10/200 * 100 = 5\%$
 - **Servicio al cliente**
 $40/200 * 100 = 20\%$

- **Servicio de entrega**

$$30/200 * 100 = 15\%$$

3. Las ponderaciones subjetivas de nivel uno o superior se recalculan para el servicio al cliente según se indica a continuación.

Recálculo de un criterio

Normalización de, por ejemplo, las ponderaciones del servicio al cliente:

- Total de ponderaciones = $14 + 6 = 20$.
- Nueva ponderación de gestión de llamadas = $(14/20) * 100 = 70\%$.
- Nueva ponderación de conocimiento del producto = $(6/20) * 100 = 30\%$.

Calcular las calificaciones de criterios objetivos

Si realiza una actualización total de las calificaciones de distribuidores en la sesión Actualizar calificaciones de distribuidores (tdpur8850m000), el cálculo de calificaciones para los criterios objetivos es la segunda etapa del procedimiento de actualización/cálculo de calificación de distribuidor.

Para calcular las calificaciones de criterios objetivos, LN utiliza los datos de la sesión Historia de líneas de órdenes de compra (tdpur4551m000). Sólo se tienen en cuenta las órdenes de compra que se procesan en la sesión Procesar órdenes de compra entregadas (tdpur4223m000) y que están dentro del período especificado.

Para calcular las calificaciones de criterios objetivos, se realizan estos pasos de cálculo:

Fase 1: Cálculo de los valores objetivos por criterio

Para obtener más información, consulte *Calcular calificaciones para criterios objetivos (paso 1)* (p. 21).

Fase 2: Conversión de los valores objetivos a calificaciones por criterio

Para obtener más información, consulte *Cálculo de calificaciones para criterios objetivos (paso 2)* (p. 23).

Fase 3: Creación de un registro de calificación para cada línea de orden de compra

Para obtener más información, consulte *Cálculo de calificaciones para criterios objetivos (paso 3)* (p. 26).

Fases

Calcular calificaciones para criterios objetivos (paso 1)

El primer paso que LN realiza en el proceso de cálculo de calificaciones de criterios objetivos es determinar los valores objetivos.

Se calculan estos criterios objetivos:

- **Tiempo de entrega**
- **Cantidad de entrega**
- **Calidad de entrega**
- **Confirmación de la orden**
- **Rendimiento de costo**

Tiempo de entrega

Fecha real de recepción - Fecha planificada de entrega actual

Nota

- La fecha planificada de entrega actual es la mayor de las fechas de entrega. En consecuencia, ésta puede ser la fecha planificada de entrega o la fecha de entrega confirmada.
- Un retraso negativo implica una expedición anticipada.

Cantidad de entrega

$((\text{Cantidad aprobada} + \text{Cantidad rechazada}) / \text{Cantidad pedida}) * 100$

Calidad de entrega

$((\text{Cantidad aprobada} + \text{Cantidad rechazada de la cual es responsable la compañía propia}) / (\text{Cantidad aprobada} + \text{Cantidad rechazada})) * 100$

Nota

Si el campo **Responsabilidad** se establece en **Compañía propia** en la sesión Disposición de stock en cuarentena (whwmd2172m000), la calificación de calidad de entrega no se ve afectada negativamente.

Sin embargo, la responsabilidad de la cantidad rechazada se tiene en cuenta solamente si es aplicable lo siguiente:

- La casilla de verificación **Stock en cuarentena** está seleccionada, y la casilla de verificación **Pagable al proveedor** no está seleccionada en la sesión Parámetros de gestión de stocks (whinh0100m000).
- El campo **Responsabilidad** se especifica manualmente para la cantidad rechazada en la sesión Disposición de stock en cuarentena (whwmd2172m000).
- La cantidad rechazada se puede borrar antes de actualizar las calificaciones de distribuidores.

Sugerencia

No especifique una responsabilidad parcial para la cantidad rechazada. Si la cantidad rechazada se gestiona en lotes y el proveedor es responsable de dos unidades y la compañía propia de tres unidades,

solamente se almacena en la historia la responsabilidad del último lote. Por lo tanto, la calidad de entrega no se puede calcular correctamente.

Ejemplo

Cantidad total rechazada: 10 ud.

La cantidad rechazada se procesa en estos lotes:

- 3 unidades destruidas, la responsabilidad es de la **Compañía propia**.
- 5 unidades destruidas, la responsabilidad es del **Proveedor**.
- 2 unidades destruidas, la responsabilidad es de la **Compañía propia**.

En el historial se registra lo siguiente: 10 unidades destruidas, la responsabilidad es de la **Compañía propia**.

Por lo tanto, el valor de responsabilidad es fiable únicamente cuando la responsabilidad es la misma para la cantidad total rechazada.

Confirmación de la orden

Fecha de confirmación de orden - Fecha de entrada de orden de compra (= retraso)

Rendimiento de costo

$(\text{Precio de unidad de compra} / \text{Precio medio de compra}) * 100$

Cálculo de calificaciones para criterios objetivos (paso 2)

El segundo paso que LN realiza en el proceso de cálculo de calificaciones de criterios objetivos, es la conversión de los valores objetivos a calificaciones.

LN califica los valores objetivos según la configuración de las siguientes casillas de verificación en el cuadro de grupo **Mantener esquemas de puntuación** de la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800):

- **Tiempo de entrega**
- **Cantidad de entrega**
- **Calidad de entrega**
- **Confirmación de la orden**
- **Rendimiento de costo**

Si estas casillas de verificación están seleccionadas, LN califica los valores objetivos calculados según un esquema de puntuación objetiva, tal como se define en la sesión Esquema puntuación objetiva de calificación distribuidores (tdpur8195m000).

Si estas casillas de verificación no están seleccionadas, LN califica los valores objetivos relacionados de forma lineal.

Esquema de puntuación objetiva

Puede asignar valores de puntuación a un criterio objetivo en la sesión Esquema puntuación objetiva de calificación distribuidores (tdpur8195m000). Puede vincular porcentajes de calificación a los valores de puntuación.

LN busca un esquema de puntuación objetiva, que se utiliza para la conversión de valores de puntuación a porcentajes de calificación, en el orden siguiente:

1. LN busca un esquema de puntuación objetiva para la combinación partner/artículo.
2. Si no hay ningún esquema para la combinación partner/artículo, LN busca un esquema de puntuación objetiva para el partner.
3. Si no hay ningún esquema para el partner, LN busca un esquema objetivo para el artículo.
4. Si no hay ningún esquema para el artículo, LN obtiene el esquema de puntuación objetiva predeterminado del criterio objetivo.

Ejemplo 1

| Tipo de criterio | Entrega | |
|------------------|------------|--|
| Unidad | Días | |
| Valor | Porcentaje | Valores en los que se aplica el porcentaje |
| -5 | 10% | <= -5 |
| -1 | 50% | -4 a -1 |
| 0 | 100% | 0 |
| 5 | 40% | 1 a 5 |
| 100 | 30% | 6 a 100 |

Si la orden llega 6 días tarde, el partner recibe una calificación del 30% para la línea de orden de compra.

Ejemplo 2

| Tipo de criterio | Calidad | |
|------------------|------------|--|
| Valor | Porcentaje | Valores en los que se aplica el porcentaje |

| | | |
|------|------|------------|
| 20% | 0% | 0% - 20% |
| 80% | 50% | 21% - 80% |
| 90% | 75% | 81% - 90% |
| 100% | 100% | 91% - 100% |

Si el 25% de los artículos entregados es rechazado y el 75% aprobado, el partner recibe una calificación del 50% para la línea de orden de compra.

Después de esta conversión, LN realiza el tercer paso del procedimiento de cálculo de calificaciones de criterios objetivos: la creación de un registro de calificaciones por línea de orden de compra en la sesión Calificaciones objetivas (tdpur8106m000).

Base lineal

Si no se seleccionan las casillas de verificación del cuadro de grupo **Mantener esquemas de puntuación** de la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800), lo que significa que no se usan los esquemas de puntuación objetiva para convertir valores objetivos en porcentajes de calificación, existe una relación lineal entre el valor y la calificación. Por tanto, LN calcula la calificación para cada criterio objetivo como se indica a continuación.

- **Tiempo de entrega**

$$\frac{((\text{Fecha de recepción} - \text{fecha de entrega planificada actual}) / \text{plazo de entrega de artículo}) * 100}{100}$$
- **Cantidad de entrega**

$$(\text{Cantidad aprobada} / \text{cantidad pedida}) * 100$$
- **Calidad de entrega**

$$\frac{((\text{Cantidad aprobada} + \text{cantidad rechazada de la cual es responsable la compañía propia}) / (\text{cantidad aprobada} + \text{cantidad rechazada})) * 100}{100}$$
- **Confirmación de la orden**

$$100 - ((\text{Fecha de confirmación de orden} - \text{fecha de orden}) / (\text{fecha planificada de entrega} - \text{fecha de orden})) * 100$$
- **Rendimiento de costo**

$$(\text{Precio de compra} / \text{precio medio de compra}) * 100$$

Nota

- Si el campo **Responsabilidad** de la sesión Disposición de stock en cuarentena (whwmd2172m000) se establece en **Compañía propia**, la calificación de calidad de entrega no se ve afectada negativamente.
- Si el precio de compra promedio es 0, la calificación de variaciones de precio de costo será 0.

- Si cualquiera de las calificaciones anteriores es mayor que 100, la calificación = 200 - calificación.
- Si cualquiera de las calificaciones anteriores es inferior a 0, la calificación = 0.

Cálculo de calificaciones para criterios objetivos (paso 3)

El tercer paso que LN realiza en el proceso de calcular calificaciones de criterios objetivos, es la creación de registros de calificación para cada línea de orden de compra en la sesión Calificaciones objetivas (tdpur8106m000).

En la sesión Calificaciones objetivas (tdpur8106m000), se muestran las calificaciones para todos los criterios objetivos. Además, se muestra la calificación general de la línea de orden de compra relacionada.

Nota

Los criterios subjetivos no se tienen en cuenta en el cálculo de las calificaciones de criterios objetivos y de la calificación general por línea de orden de compra. La calificación general de distribuidor para cada partner por período sólo se puede calcular tras calcular también las calificaciones de criterios subjetivos.

Cálculo de la calificación general de la línea de orden de compra

La calificación general de la línea de orden de compra se calcula de la forma siguiente:

Calificación general de la línea de orden de compra = suma (calificación objetiva * ponderación)

LN recupera las ponderaciones de los criterios objetivos de la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800). Las ponderaciones se recalculan en porcentajes verdaderos, que se toman en cuenta.

Cálculo de una nueva calificación de criterio objetivo

Cada vez que añade una nueva línea, LN actualiza automáticamente las calificaciones de los criterios objetivos para cada combinación de partner/criterio en las sesiones siguientes:

- Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000)
- Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100)

La nueva calificación es la media móvil, que se calcula de la forma siguiente:

$$NC = ((CE * VE) + (C * V)) / (VE + V)$$

Leyenda

- NC** Calificación de criterio objetivo recién calculada
- CE** Calificación para todas las líneas de orden de compra existentes, excluida la línea recién añadida

- VE** Valor total de todas las líneas de orden de compra existentes, excluida la línea recién añadida
C Calificación de la línea de orden de compra recién añadida
V Valor de la línea de orden de compra recién añadida

Nota

El valor puede ser de los siguientes tipos, según el valor del campo **Método de ponderación** en la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800):

- **Volumen**
- **Recuento de piezas**
- **Líneas de orden**

Actualización de valores totales

Los valores totales (también llamados: totales móviles) de los tres tipos de valor mencionados anteriormente, se actualizan automáticamente cuando se añade una línea de orden. El partner actualiza los valores totales en estas sesiones:

- Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000)
- Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100)

Los valores totales de los tres tipos de valores se actualizan siempre, independientemente de los métodos de ponderación utilizados. De este modo, si existen cien partners en un período específico, se deben actualizar trescientos totales móviles.

Calcular calificaciones de criterios subjetivos

Si realiza una actualización total de las calificaciones de distribuidores en la sesión Actualizar calificaciones de distribuidores (tdpur8850m000), el cálculo de calificaciones para los criterios subjetivos es la tercera etapa del procedimiento de actualización/cálculo de calificación de distribuidor.

Para calcular las calificaciones de criterios subjetivos:

1. Los valores subjetivos de cada partner se recuperan de la sesión Resultados de cuestionario (tdpur8193m000).
2. Se asignan los valores de porcentaje, que se indican en la sesión Valores subjetivos de calificación de distribuidores (tdpur8192m000), a los valores subjetivos correspondientes.
3. Se calcula la calificación media para cada criterio subjetivo por partner.

La calificación general de una combinación partner/criterio subjetivo se calcula de la forma siguiente:

$$\text{Calificación general por criterio} = \text{Suma} / \text{Incidencias}$$

Leyenda

SUM Todos los valores de porcentaje que se asignan a una combinación partner/criterio subjetivo.
OCC El número de veces que los valores de porcentaje se asignan para la combinación de partner/criterio subjetivo. Los valores no aplicables no se tienen en cuenta.

Ejemplo 1

Varios empleados califican a un partner según dos criterios subjetivos:

- CS = Servicio al cliente
- DS = Servicio de entrega

| Criterio subjetivo | Valor subjetivo | % de valor | Empleado |
|---------------------------|------------------------|-------------------|-----------------|
| CS | Promedio | 50 | Arturo |
| DS | Excelente | 80 | Arturo |
| CS | Bueno | 60 | Roberto |
| DS | Bueno | 60 | Roberto |
| CS | Pobre | 40 | Carolina |
| DS | No aplicable | ** | Carolina |

Las calificaciones generales para la combinación de partner/criterio subjetivo son:

- $CS = (50 + 60 + 40) / 3 = 50\%$
- $DS = (80 + 60) / 2 = 70\%$

Después del cálculo, las calificaciones se muestran en estas sesiones:

- Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000)
- Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100)

Ejemplo 2

El mismo ejemplo se utiliza como se indica anteriormente, pero esta vez el criterio subjetivo CS contiene tres subcriterios. Los subcriterios tienen las ponderaciones siguientes:

| Subcriterios | Ponderación |
|---------------------|--------------------|
| Flexibilidad | 0,4 |
| Gestión de llamada | 0,2 |
| Soporte | 0,4 |

Se asignan estos valores de porcentaje:

| Criterio subjetivo | Valor subjetivo | % de valor | Empleado |
|---------------------------|------------------------|-------------------|-----------------|
| Flexibilidad | Promedio | 50 | Arturo |
| Gestión de llamada | Excelente | 80 | Arturo |
| Soporte | Pobre | 40 | Arturo |
| DS | Excelente | 80 | Arturo |
| Flexibilidad | Bueno | 60 | Roberto |
| Gestión de llamada | Promedio | 50 | Roberto |
| Soporte | Bueno | 60 | Roberto |
| DS | Bueno | 60 | Roberto |
| Flexibilidad | Pobre | 40 | Carolina |
| Gestión de llamada | Excelente | 80 | Carolina |
| Soporte | (no aplic.) | 0 | Carolina |
| DS | (no aplic.) | 0 | Carolina |

1. Cálculo de las calificaciones generales

LN calcula las calificaciones generales para la combinación de partner/criterio subjetivo:

- Flexibilidad = $(50+60+40)/3 = 50\%$
- Gestión de llamada = $(80+50+80)/3 = 70\%$
- Soporte = $(40+60)/2 = 50\%$
- DS = $(80+60)/2 = 70\%$

2. Cálculo de la calificación del criterio subjetivo principal

Calificación de criterio principal = suma (valores de % de criterios secundarios * ponderaciones)

- Flexibilidad = $50\% * 0,4 = 20$
- Gestión de llamadas = $70\% * 0,2 = 14$
- Soporte = $50\% * 0,4 = 20$
- Calificación de CS = $20 + 14 + 20 = 54\%$

3. Grabación de las calificaciones generales

Después del cálculo, LN escribe las calificaciones en estas sesiones:

- Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000)
- Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100)

Actualizar la calificación general de distribuidor

Si realiza una actualización total de las calificaciones de distribuidores en la sesión Actualizar calificaciones de distribuidores (tdpur8850m000), el cálculo de la calificación general del distribuidor para cada partner es la cuarta etapa del procedimiento de actualización/cálculo de calificación de distribuidor.

Los siguientes métodos, especificados en el campo **Métodos/Factores** de la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800) se utilizan para calcular las calificaciones generales de distribuidor:

- **Media móvil**
Para obtener más información, consulte *Media móvil* (p. 34)
- **Factor de alisado**
Para obtener más información, consulte *Factor de alisado* (p. 35)

La calificación general de distribuidor se calcula en la sesión Actualizar calificaciones de distribuidores (tdpur8850m000) y se muestra en las sesiones Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000) y Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100).

Antes de que LN calcule la calificación general de distribuidor, se calcula la calificación de período para la combinación de partner/período más nueva. LN calcula la calificación de período para la combinación de partner/período del siguiente modo:

Calificación de período = suma (CC * PR)

Leyenda

CR Se tienen en cuenta las calificaciones objetivas y las calificaciones subjetivas para la combinación de partner/período más reciente. Las calificaciones objetivas se recuperan de la sesión Calificaciones objetivas (tdpur8106m000), y las calificaciones subjetivas de las sesiones Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000) y Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100).

AW Las ponderaciones reales se calculan en la primera etapa del procedimiento de cálculo/actualización de calificaciones de distribuidores. Las ponderaciones de criterios objetivos se recuperan de la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800), y las ponderaciones de criterios subjetivos, de la sesión Criterios subjetivos de calificación de distribuidores (tdpur8190m000).

Ejemplo

Los criterios siguientes se aplican a un partner en el período más nuevo:

| Criterio | Calificación | Ponderación real |
|---------------------|--------------|------------------|
| Tiempo de entrega | 90 | 30% |
| Calidad | 80 | 40% |
| Servicio al cliente | 50 | 20% |
| Servicio de entrega | 70 | 10% |

La calificación de período para esta combinación de partner/período se calcula de la forma siguiente:

$$\text{Calificación general} = (90 * 30\%) + (80 * 40\%) + (50 * 20\%) + (70 * 10\%) = 76\%$$

LN escribe los resultados de este cálculo en estas sesiones:

- Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000)
- Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100)

En este caso, el campo **Tipo de criterio** y el campo **Criterio** están vacíos en las sesiones Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000) y Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100) para dejar claro que la calificación de distribuidor mostrada es la calificación general para la combinación de partner/período.

Media móvil

Uno de los dos métodos para calcular las calificaciones generales de distribuidor es la **Media móvil**.

Si el método es **Media móvil**, en el campo **Períodos de media móvil** de la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800) debe especificar el número de períodos que se tienen en cuenta.

LN calcula la calificación general de distribuidor para el número de períodos especificado para cada partner de la forma siguiente:

Nueva calificación general de distribuidor = suma (CP * VP) / suma (VP)

Leyenda

CP La calificación de período por combinación de partner/período.

PV El valor total del período.

LN recupera el tipo de valor que se tiene en cuenta del campo **Método de ponderación** de la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800).

Ejemplo

- La calificación de período que se calcula del período más nuevo es del 85%.
- El valor del período más nuevo es de 1.000 unidades.
- El número de **Períodos de media móvil** es tres.
- Las dos calificaciones de período anteriores fueron las siguientes:

| Calificación de período | Período de valor 1 |
|-------------------------|--------------------|
| 70% | 2.000 |
| - | Período de valor 2 |
| 80% | 1500 |

Nueva calificación general de distribuidor:

$$(85 * 1000) + (70 * 2000) + (80 * 1500) / (1000 + 2000 + 1500) = 77\%$$

LN escribe los resultados de este cálculo en las sesiones Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000) y Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100).

Factor de alisado

Uno de los dos métodos para calcular las calificaciones generales de distribuidor es el **Factor de alisado**.

Si el método es **Factor de alisado**, en el campo **Factor de alisado** de la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800) debe especificar el factor.

LN calcula la calificación general de distribuidor para cada partner de la forma siguiente:

Nueva calificación general de distribuidor =

$$\frac{(OR * OV * (1 - F)) + (PR * NV * F)}{(OV * (1 - F)) + (NV * F)}$$

Leyenda

- OR** La calificación existente general de distribuidor del partner.
OV El valor en el que se basaba la calificación anterior.
NV El valor total del período. El tipo de valor se recupera del campo **Método de ponderación** en la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800).
F Factor de alisado que se especifica en la sesión Parámetros de calificación de proveedores (tdpur0100m800).
PR La calificación de distribuidor para la combinación de partner/período más reciente.

Ejemplo

- La calificación existente general de distribuidor es del 70%.
- El valor anterior en el que se basa la calificación existente es de 8.000 unidades.
- El **Factor de alisado** es 0,8.
- El nuevo valor para el período más nuevo es de 1.000 unidades.
- La calificación de período calculada para el período más nuevo es del 85%.

Nueva calificación general de distribuidor:

$$\frac{(70 * 8000 * (1 - 0,8)) + (85 * 1000 * 0,8)}{(8000 * (1 - 0,8)) + (1000 * 0,8)} = 75\%$$

calificación de distribuidor

Una clasificación de un proveedor según determinados criterios. Estos criterios pueden basarse en las entregas (puntualidad, calidad aceptable) y en otros factores.

criterio objetivo

Un criterio para el que se calcula la puntuación automáticamente a partir de los datos del sistema.

criterio subjetivo

Un criterio cuya puntuación y calificación se calculan según los juicios del usuario (valores subjetivos) asignados al criterio.

Los criterios subjetivos se tienen en cuenta en la calificación de distribuidores.

partner

Una parte con la que usted lleva a cabo transacciones comerciales, como por ejemplo un cliente o un proveedor. También puede definir departamentos dentro de su organización que actúen como clientes o proveedores de su propio departamento como partners.

La definición de partner incluye lo siguiente:

- El nombre y la dirección principal de la organización.
- El idioma y la divisa utilizados.
- Los datos de tasación y de identificación legal.

Usted se dirige al partner mediante la persona de contacto del mismo. El estatus del partner determina si puede llevar a cabo transacciones. El tipo de transacciones (órdenes de venta, facturas, pagos, expediciones) está definido por el rol de partner.

tabla de períodos

Una tabla que se compone de cualquier número de unidades de tiempo, como por ejemplo meses o semanas.

Los períodos se usan para definir el horizonte de tiempo durante el cual, por ejemplo, una programación es válida.

Índice

Calificación de criterios objetivos

cálculo, 21, 21, 23, 26

Calificación de criterios subjetivos

cálculo, 29

calificación de distribuidor, 37

Calificación de distribuidor

actualización de calificación general de distribuidor, 33

actualización neta, 15

actualización total, 16

cálculo, 15

cálculo de calificaciones de criterios objetivos, 21

cálculo de calificaciones de criterios subjetivos, 29

caluló de calificaciones para criterios objetivos (paso 1), 21

cálculo de calificaciones para criterios objetivos (paso 2), 23

cálculo de calificaciones para criterios objetivos (paso 3), 26

cálculo de calificación general de distribuidor, 33, 34, 35

cálculo de las ponderaciones reales, 17

configuración, 11

resumen, 9

Calificación general de distribuidor, 33, 34, 35

criterio objetivo, 37

Criterios objetivos, 21, 21, 23, 26

Criterios subjetivos, 29

criterio subjetivo, 37

Factor de alisado, 35

Media móvil, 34

partner, 37

Ponderación real

cálculo, 17

tabla de períodos, 38
