



Infor LN Ventas - Guía del usuario para Datos maestros de ventas

© 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 salesmasdatug (U9839)

Versión 10.5.1 (10.5.1)

Creado el 19 diciembre 2017

Índice de contenido

Acerca de este documento

Capítulo 1 Introducción.....	11
Ventas.....	11
Capítulo 2 Datos de artículos de venta.....	13
Datos de artículos de venta.....	13
Especificar datos de venta de artículos y datos predeterminados de venta para una familia de artículos.....	13
Especificar datos de artículo - partner de ventas.....	14
Gestión de insuficiencia de stock.....	15
Comprobar stock disponible.....	15
Definición de opciones de insuficiencia de stock.....	16
Asignación de un estatus de compromiso.....	17
Registro de movimientos planificados de stock.....	19
Comprobación de stock decalado en el tiempo.....	20
Sustitución de artículos.....	21
Artículos alternativos.....	22
Configurar artículos alternativos.....	22
Utilizar artículos alternativos.....	22
Iniciar automáticamente la sesión Artículos alternativos (tcibd0505m000).....	23
Vender artículos desde grupos de listas.....	23
Configurar datos de artículo de lista.....	23
El partner permite grupos de listas alternativos.....	24
El partner no permite grupos de listas alternativos.....	24
Kits.....	24
Capítulo 3 Datos organizativos de venta.....	25
Datos organizativos de venta.....	25
Especificar tipos de orden de venta.....	25
Especificar departamentos de ventas.....	26

Especificar perfiles de usuario.....	26
Proceso flexible de órdenes de venta.....	26
Tipos y actividades de orden de venta.....	27
Dispositivos predeterminados.....	29
Estatus de orden de venta y proceso flexible de órdenes de venta.....	30
Factura multiplanta entre un departamento de compras y un departamento de ventas.....	31
Fijadores del tipo de cambio de Venta.....	31
Utilizar fijadores del tipo de cambio.....	33
Capítulo 4 Datos generales de ventas.....	37
Datos generales de ventas.....	37
Especificar datos para realizar un seguimiento de los cambios de orden y para determinar el motivo de los cambios.....	37
Especificar los motivos del bloqueo de orden.....	38
Especificar simulaciones de prioridades de orden.....	39
Cambio/Confirmación de órdenes.....	39
Parámetros de órdenes de cambio.....	39
Cambio y confirmación de órdenes.....	40
Listado de cambios.....	42
Costos adicionales.....	43
Costos adicionales - Resumen.....	43
Costos adicionales - Configuración.....	43
Capítulo 5 Plantillas de orden de venta.....	47
Plantillas de orden de venta.....	47
Capítulo 6 Aprobación del cliente.....	49
Aprobación del cliente.....	49
Aprobar las mercancías entregadas.....	51
La aprobación del cliente está implementada.....	51
La aprobación del cliente no está implementada.....	52
Apéndice A Glosario.....	53

Índice

Acerca de este documento

En este documento se describe el proceso para configurar los datos maestros en Ventas, que incluye la definición de los datos de artículos de compra, los datos organizativos de ventas, las plantillas de orden de venta y los datos de compra generales.

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 Ventas
Capítulo 2	Datos de artículos de venta	Configuración de artículos y datos relacionados con artículos
Capítulo 3	Datos organizativos de venta	Configuración de datos organizativos como tipos de orden, departamentos de ventas y perfiles de usuario
Capítulo 4	Datos generales de ventas	Configuración de datos generales como códigos de cambio y confirmación, bloqueo de orden, simulaciones de prioridades de orden y costos adicionales
Capítulo 5	Plantillas de orden de venta	Configuración de plantillas de orden
Capítulo 6	Aprobación del cliente	Configuración de la aprobación del cliente

Referencias

Use esta guía como la referencia principal para datos maestros de ventas. Utilice las ediciones actuales de estas referencias relacionadas para buscar información no tratada en esta guía:

- **Guía del usuario para Catálogos de productos U9815 US**
Utilice esta guía para comprender la configuración y el uso de catálogos de productos.

- **Guía del usuario para Ofertas de venta U9841 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de ofertas de venta.
- **Guía del usuario para Órdenes de venta U9845 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de órdenes de venta.
- **Guía del usuario para Contratos de venta U9844 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de contrato de venta.
- **Guía del usuario para Programaciones de compras y ventas U9541 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de programación de ventas.
- **Guía del usuario para Facturación retroactiva U9840 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de facturación retroactiva.
- **Guía del usuario para Estadísticas U9816 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de estadísticas.
- **Guía del usuario para Gestión de kits U9540 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de gestión de componentes.
- **Guía del usuario para CRM U9653 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de gestión de relaciones con el cliente.
- **Guía del usuario para Términos y condiciones U9499 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de términos y condiciones de ventas.
- **Guía del usuario para Stock gestionado por proveedor U9501 US**
Use esta guía para comprender la funcionalidad de VMI.
- **Guía del usuario para Subcontratación U9361 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de subcontratación.
- **Guía del usuario para Trazabilidad por proyecto U9777 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de trazabilidad por proyecto.
- **Guía del usuario para Trazabilidad de demanda U9500 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de trazabilidad de demanda.
- **Guía del usuario para Fijación de precios U9179 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de fijación de precios.
- **Guía del usuario para Fijación de precios de material U9865 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de fijación de precios de material.

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 se presentan como se ilustra en el siguiente ejemplo:

Si desea obtener 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.

Ventas

Utilice Ventas para gestionar las actividades de venta y mantener los datos que se obtienen como resultado de estas actividades.

Los procedimientos principales de Ventas son los de orden de venta y programación de ventas, que abarcan todo el procedimiento administrativo de venta de artículos. Normalmente, se realizan otros procedimientos antes y después del procedimiento de orden/programación de ventas.

Estos procedimientos preceden (o pueden preceder) al procedimiento de orden de venta/programación de ventas:

- Procedimiento de oferta de venta
- Procedimiento de contrato de venta

Ventas incluye estos datos principales:

- Datos maestros de ventas
- Ofertas de venta
- Órdenes de venta
- Contratos de venta.
- Programaciones de ventas
- Control de márgenes
- Gestión de consumo
- Facturación retroactiva
- Comisiones y r  p  es
- Estadísticas
- Parámetros de ventas

Datos de artículos de venta

En Datos básicos de artículos, puede especificar artículos y datos de artículos a nivel general. Para poder completar los procedimientos de venta, debe especificar también datos de artículos relacionados con ventas en Datos de artículos de venta.

Especificar datos de venta de artículos y datos predeterminados de venta para una familia de artículos

Antes de poder utilizar transacciones de órdenes en Ventas, deben indicarse los datos de artículo específicos de venta en la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000). Debe asegurarse de que el artículo ya existe en la sesión Artículos (tcibd0501m000). Para especificar un artículo de venta, debe especificar un gran volumen de información. Si genera valores predeterminados, puede reducir de manera drástica el volumen de entrada de datos necesario al especificar un nuevo artículo de venta. La familia de artículos se utiliza en combinación con el tipo de artículo para configurar los valores predeterminados del artículo. Puede especificar valores predeterminados para artículos de venta que pertenezcan a una familia de artículos en la sesión Artículo - Valores predeterminados de venta (tdisa0102s000).

El procedimiento habitual para la especificación de valores predeterminados de venta de artículos y, posteriormente, de artículos de venta es el siguiente:

1. Especifique una familia de artículos en la sesión Familias de artículos (tcmcs0123m000).
2. Defina los valores predeterminados generales de artículo en la sesión Artículos: valores predeterminados (tcibd0102m000), en la que debe especificar la **Familia de artículos** que definió previamente en la sesión Familias de artículos (tcmcs0123m000).
3. Haga clic en **Ventas** en la sesión Artículos: valores predeterminados (tcibd0102m000). Como consecuencia, se inicia la sesión Artículo - Valores predeterminados de venta (tdisa0102s000), en la que puede especificar valores predeterminados de venta de artículos para la combinación de **Tipo de artículo** y **Familia de artículos**.
4. Especifique un artículo en la sesión Artículos (tcibd0501m000) para la combinación de **Tipo de artículo** y **Familia de artículos** que definió previamente en la sesión Artículos: valores

predeterminados (tcibd0102m000). Como consecuencia, los valores predeterminados procedentes de la sesión Artículos: valores predeterminados (tcibd0102m000) se insertan en la sesión Artículos (tcibd0501m000).

5. Haga clic en **Ventas** en la sesión Artículos (tcibd0501m000). Como consecuencia, se inicia la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000), en la que puede especificar los datos de venta correspondientes al artículo que creó en la sesión Artículos (tcibd0501m000). LN inserta los valores predeterminados procedentes de la sesión Artículo - Valores predeterminados de venta (tdisa0102s000) en la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000).

Puede mantener los siguientes datos de artículo relacionados con ventas en la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000):

- Datos de orden
- Datos de fijación de precios
- Datos relativos a sobreentregas

Nota

Para generar transacciones para el artículo de venta, deben especificarse los datos de artículo relacionados con la creación de la orden en la sesión Artículos: creación de órdenes (tcibd2100m000) y deben calcularse los datos de artículo relacionados con los costos en la sesión Artículos - Cálculo de costos (ticpr0107m000).

Especificar datos de artículo - partner de ventas

Utilice la sesión Artículos - Partner de ventas (tdisa0510m000) para definir información específica del partner de ventas por artículo. Esta información se utiliza para determinar cómo se vende y se entrega una orden de venta al partner cliente específico. Esta información anula los datos de venta y los datos de almacenaje correspondientes al artículo y se utiliza para determinar cómo se suministra y se carga la orden para el partner cliente en cuestión.

Sugerencia

Puede utilizar la sesión Cliente 360 (tdsmi1500m000) para ver, mantener y crear datos relacionados con los partners clientes. Puede utilizar esta sesión para visualizar todos los partners relevantes para un responsable de cuentas específico. La sesión Cliente 360 (tdsmi1500m000) ofrece un resumen rápido de la información de partner cliente y un fácil acceso a los datos relacionados del partner cliente, lo que proporciona soporte a los responsables de cuentas para realizar sus tareas diarias de gestión de solicitudes y propuestas de partners de una forma flexible y correcta.

Nota

También puede utilizar la sesión Artículo - Ventas (tdisa0601m000) para especificar los datos de venta de artículos y los datos de artículo - partner de ventas. Esta sesión permite especificar rápidamente la información de venta más importante de un artículo.

Gestión de insuficiencia de stock

Puede consultar el stock disponible y resolver insuficiencias de stock para líneas de oferta de venta, líneas de orden de venta y líneas de componente de orden de venta.

Comprobar stock disponible

Los siguientes parámetros determinan si y cuándo se va a comprobar si hay stock disponible para una línea:

Líneas (de componente) de orden de venta	Líneas de oferta de venta
Comprobación de stock decalado en el tiempo	Comprobar stock durante entrada de línea de oferta
Comprobación de stock ampliada	Comprobar stock durante confirmación
	Comprobar stock durante proceso
Comprobación de stock ampliada	Procesar en caso de insuficiencia de stock
Momento comprobación stock	Comprobación de stock ampliada

Nota

El stock disponible de las líneas o las ofertas de venta alternativas no se comprueba antes de que su estatus pase a ser **Confirmado** o **Procesado**. Se comprueba el stock de la línea alternativa con el máximo porcentaje de éxito.

Comprobaciones de stock

Cuando se inserta o actualiza una línea, se ejecuta una comprobación de stock.

La comprobación de stock aplicable viene determinada por la secuencia de prioridad de búsqueda siguiente:

1. Comprobación de OPS (Order Promising Server) por SCM Order Promiser.
2. Comprobación de ATP (Disponible comprometible)/CTP (Capacidad comprometible) en Planificación Empresarial.
3. Comprobación de stock en Gestión de almacenes.

Comprobación de OPS externa

Esta comprobación de stock sólo se puede ejecutar si se cumplen las condiciones siguientes:

- Está seleccionada la casilla de verificación **Infor SCM Promising Server** en la sesión Componentes de software implementados (tccom0100s000).
- El artículo es un artículo de planificación.
- La casilla de verificación **Comprobación de stock ampliada** está seleccionada.
- **Momento comprobación stock** se establece en **Lote**.

Nota

- Si procede una comprobación de OPS externa, se comprueba el stock y SCM Order Promising resuelve externamente las insuficiencias de stock.
- La comprobación de stock por OPS puede producir una actualización de los siguientes campos de línea (de componente) de orden de venta: **Fecha planificada de entrega**, **Almacén** y **Estatus de compromiso de orden**. También puede producir una línea de orden de venta dividida con líneas de entrega.

Comprobación de ATP/CTP

Esta comprobación de stock sólo se puede ejecutar si se cumplen las condiciones siguientes:

- No se puede ejecutar una comprobación de stock de OPS.
- El artículo es un artículo de planificación y la casilla de verificación **Comprobación de CTP para ventas** está seleccionada en la sesión Parámetros de planificación (cprpd0100m000).

Comprobación de stock por Gestión de almacenes

Esta comprobación de stock sólo se puede ejecutar en Gestión de almacenes si se cumple una de las siguientes condiciones:

- El artículo no es un artículo de planificación.
- El artículo es un artículo de planificación y la casilla de verificación **Comprobación de CTP para ventas** no está seleccionada en la sesión Parámetros de planificación (cprpd0100m000).

Definición de opciones de insuficiencia de stock

Al descubrir una insuficiencia tras comprobar el stock para una línea, dispone de varias opciones para solucionar dicha insuficiencia.

Que LN intente automáticamente solucionar la insuficiencia de stock o que se requiera la interacción del usuario mediante la sesión Menú de insuficiencias de stock (tdsls4830s000) depende de:

- La casilla de verificación **Gestión automática de insuficiencias stock** en la sesión Perfiles de usuario de ventas (tdsls0139m000).
- Los campos **Gestión autom. insuficiencias stock** de la sesión Tipos de orden de venta (tdsls0594m000).

Nota

Si la opción de gestión automática de insuficiencia de stock definida para el tipo de orden no se aplica a una orden u oferta de venta, se abre el Menú de insuficiencias de stock (tdsls4830s000), desde el que puede seleccionar la acción que se debe realizar.

Asignación de un estatus de compromiso

Si la casilla de verificación está seleccionada en las sesiones Parámetros de ofertas de venta (tdsls0100s100) y Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400) **Comprobación de stock ampliada**, las líneas de oferta de venta, las líneas de orden de venta y las líneas de componente de orden de venta reciben un estatus de compromiso en el proceso de gestión de insuficiencias de stock.

Existen los estatus siguientes:

- **Aceptada**
La comprobación de stock concluye que hay suficiente stock para entregar la línea en el plazo oportuno.
- **No aceptada**
La comprobación de stock concluye que no hay suficiente stock para entregar la línea en el plazo oportuno.
- **Pendiente**
La línea está a la espera de la comprobación de disponibilidad de stock.
- **Excepción**
Se ha producido un error durante la comprobación de stock, que debe solucionarse manualmente.

En el caso de estas líneas, puede ver y mantener su estatus de compromiso en las siguientes sesiones de líneas de compromiso:

Tipo de línea	Sesión de líneas de compromiso	Satélite de sesión
Línea de orden de venta	Líneas de compromiso de orden de venta (tdsls4101m400)	■ Orden de venta (tdsls4100m900) ■ Línea de orden de venta (tdsls4101m900)
Línea de componente de orden de venta	Componentes de línea de compromiso de orden de venta (tdsls4563m200)	Líneas de orden de venta - Componentes (tdsls4601m000)
Línea de oferta de venta	Líneas de compromiso de ofertas de venta (tdsls1501m200)	Oferta de venta (tdsls1600m000)

Nota

- Las líneas de orden de venta y las líneas de componente de orden de venta con los estatus **No aceptada**, **Pendiente** y **Excepción** deben solucionar manualmente su insuficiencia para cambiar el estatus a **Aceptada**. Si no, la orden de venta vinculada no puede aprobarse.
- Si está seleccionada la casilla de verificación **Procesar en caso de insuficiencia de stock** en la sesión Parámetros de ofertas de venta (tdsls0100s100), al convertir las líneas de oferta de venta en líneas de orden de venta, el estatus de compromiso de la línea de oferta de venta puede ser **No aceptada**, **Pendiente** o **Excepción**. Si la casilla de verificación **Procesar en caso de insuficiencia de stock** no está seleccionada, el estatus de compromiso de la línea de oferta de venta debe ser **Aceptada** para convertir las líneas de oferta de venta.

Aceptada

Una línea obtiene este estatus si:

- Hay suficiente stock disponible o se ha solucionado la insuficiencia de stock.
- No es necesario comprobar la disponibilidad de stock de la línea, como por ejemplo en el caso de la entrega directa.
- La funcionalidad **Comprobación de stock ampliada** no está implementada.

Las órdenes de venta en las que todas las líneas (de componentes) tengan el estatus **Aceptada**, pueden aprobarse y seguir procesándose. Para obtener más información, consulte Procedimiento de orden de venta.

No aceptada

Una línea obtiene este estatus si:

- No hay stock suficiente o no se ha podido solucionar una insuficiencia de stock.
- Una línea con el estatus **Excepción** se define manualmente como **No aceptada** en la sesión Líneas de compromiso de orden de venta (tdsls4101m400), Componentes de línea de compromiso de orden de venta (tdsls4563m200) o Líneas de compromiso de ofertas de venta (tdsls1501m200).

En las sesiones de líneas de compromiso, puede solucionar la insuficiencia de stock como se indica a continuación:

- En el menú Vistas, Referencias o Acciones, realice una de las opciones de insuficiencia.
- En las líneas (de componente) de orden de venta, en el menú Vistas, Referencias o Acciones, haga clic en **Comprobar órdenes de venta de stock**. La sesión Comprobar órdenes de venta de stock (tdsls4217m000) se inicia y se busca una opción de gestión de insuficiencia de stock automática para el tipo de orden.
- Actualice manualmente la línea (de componente) de orden o la línea de oferta en la sesión pertinente.

Pendiente

Una línea obtiene este estatus si, en la sesión Tipos de orden de venta (tdsls0594m000), la opción **Momento comprobación stock** se establece en **Lote** y:

- El stock disponible está a la espera de comprobación.
- Las líneas **Aceptada**, **No aceptada** o **Excepción** se cambian manualmente y debe comprobarse de nuevo su disponibilidad de stock.

Nota

Una línea recibe el estatus **Pendiente** hasta que se comprueba el stock en la sesión Comprobar órdenes de venta de stock (tdsls4217m000) o en SCM Order Promiser. Después de esta comprobación, la línea se define como **Aceptada**, **No aceptada** o **Excepción**.

Excepción

Una línea obtiene este estatus si LN no puede determinar el estatus. Si es posible, se registra un mensaje de error en la sesión Registro de mensajes (tcstl1500m000). Debe solucionar el error manualmente.

Nota

No se puede comprobar el stock de las líneas (de componente) de orden de venta con el estatus de compromiso **Excepción** en la sesión Comprobar órdenes de venta de stock (tdsls4217m000). Para comprobar el stock de estas líneas, en una de las sesiones de líneas de compromiso, haga clic en una línea de **Excepción** y, en el menú **Vistas, Referencias o Acciones**, seleccione **Establecer en No aceptado**. El estatus de la línea pasa a ser **No aceptada** y ahora puede incluirse en la comprobación de stock en la sesión Comprobar órdenes de venta de stock (tdsls4217m000). Tras esta comprobación, recibe el estatus **Aceptada**, **No aceptada** o **Excepción**.

Registro de movimientos planificados de stock

En el caso de artículos planificados, si la casilla de verificación **Comprobación de CTP para ventas** está seleccionada en la sesión Parámetros de planificación (cprpd0100m000), se aplica lo siguiente:

- **Líneas (de componente) de orden de venta**
Se crean movimientos planificados de stock cuando el estatus de compromiso de orden pasa a tener el estatus **Aceptada**. Si el estatus **Aceptada** de la línea pasa a ser otro estatus, los movimientos planificados de stock se invierten.
- **Líneas de oferta de venta**
Se crean movimientos planificados de stock cuando el estatus de compromiso de oferta pasa a ser **Aceptada** y el porcentaje de éxito esperado es igual o superior al valor **Porcentaje de éxito mínimo para considerar en stock decalado en tiempo** de la sesión Parámetros de ofertas de venta (tdsls0100s100). Si el estatus **Aceptada** de la línea pasa a ser otro estatus, los movimientos planificados de stock se invierten.

Nota

- En el caso de artículos no planificados en líneas de oferta de venta, los movimientos planificados de stock solo se escriben si el porcentaje de éxito esperado es igual o superior al valor especificado en el campo **Porcentaje de éxito mínimo para considerar en stock decalado en tiempo** de la sesión Parámetros de ofertas de venta (tdsls0100s100). Por tanto, para estos artículos, se registran movimientos planificados de stock con independencia del estatus de compromiso de la línea de oferta de venta.
- Si la casilla de verificación **Infor SCM Promising Server** está seleccionada en la sesión Componentes de software implementados (tccom0100s000), los movimientos planificados de stock siempre se escriben para líneas de orden de venta con artículos de planificación porque SCM Order Promiser utiliza los datos de PIT como entrada para su funcionalidad.

Comprobación de stock decalado en el tiempo

Con una comprobación de stock decalado en el tiempo, se puede comprobar la disponibilidad de stock suficiente durante el plazo de entrega de la orden del artículo para las líneas de orden de venta o las líneas de oferta de venta. Esto significa que se ignoran la diferencia entre el stock físico y las asignaciones en ese momento en particular. En lugar de eso, LN considera la diferencia entre el stock físico y todos los movimientos planificados de stock durante todo el plazo de entrega de orden.

LN realiza una comprobación de stock decalado en el tiempo solamente si:

- La fecha de entrega está dentro del plazo de entrega de orden.
- Para las órdenes de venta, la casilla de verificación **Comprobación de stock decalado en el tiempo** está seleccionada en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400).
- Para las ofertas de venta, los parámetros **Comprobar stock durante entrada de línea de oferta**, **Comprobar stock durante confirmación** o **Comprobar stock durante proceso** se establecen en **Decalado en el tiempo** en la sesión Parámetros de ofertas de venta (tdsls0100s100).

Ejemplo

Fecha actual	01-10	-
Stock físico actual	100	-
Recepción de compra planificada en	01-11	25 unidades
Orden de venta planificada en	10-11	100 unidades
Orden de venta planificada en	01-12	1000 unidades
Plazo de entrega de la orden	2 meses	-

Una comprobación de stock decalado en el tiempo registra el siguiente stock disponible:

01-11	125 unidades
10-11	25 unidades
01-12	-975 unidades

Si especifica una orden de venta de 100 unidades el 10-10 con el 15-11 como fecha de entrega, se realiza una comprobación de stock decalado en el tiempo. La fecha de entrega está dentro del plazo de entrega de orden (antes del 01-12). El stock disponible el 15-11 es de 25 unidades. Puesto que la asignación de 100 unidades supera el stock disponible, LN adopta automáticamente una acción correctiva o inicia la sesión Menú de insuficiencias de stock (tdsls4830s000) en la que puede seleccionar la acción necesaria.

Sustitución de artículos

Si un artículo ya no se vende, puede sustituirlo por otro.

En la sesión Artículos alternativos (tcibd0505m000), puede especificar el artículo que sustituirá el artículo que ya no va a vender más. Si especifica un artículo sustituido en una línea de orden de venta o en una línea de oferta de venta, LN le pregunta si desea utilizar el artículo de sustitución en su lugar.

Artículos alternativos

Si se produce una insuficiencia de stock para un artículo, puede ofrecer al partner cliente un artículo alternativo. Opcionalmente, puede utilizar el stock disponible del artículo original y, después, rellenar la insuficiencia restante con una alternativa.

Configurar artículos alternativos

Para configurar artículos alternativos, realice los pasos siguientes:

1. Especifique el artículo original en la sesión Artículos alternativos (tcibd0505m000).
2. Especifique los artículos alternativos para el artículo original en la sesión Artículos alternativos (tcibd0105s000). Si hay varios artículos alternativos que puedan sustituir al artículo original, debe asignar una prioridad al artículo alternativo en el campo **Prioridad**.
3. Si el partner cliente acepta un envío combinado de la cantidad disponible del artículo original así como artículos alternativos, seleccione la casilla de verificación **Permitir la expedición de varios artículos alternativos** de la sesión Partner cliente (tccom4110s000).
Si el partner cliente sólo desea recibir un solo artículo alternativo, deseccione la casilla de selección.

Utilizar artículos alternativos

Si especifica una cantidad de orden en una línea de orden de venta o una línea de oferta que no puede cubrirse con el stock físico, LN muestra una advertencia y abre una lista de opciones. Una de las opciones que puede seleccionar es iniciar la sesión Artículos alternativos (tcibd0505m000), desde la que puede seleccionar un artículo alternativo.

Si la casilla de verificación **Permitir la expedición de varios artículos alternativos** está seleccionada en la sesión Partner cliente (tccom4110s000) y hay disponible parte de la cantidad del artículo solicitado originalmente, LN divide la línea de orden de venta en dos líneas de orden de venta:

- Una línea de orden de venta con la cantidad disponible del artículo original.
- Una segunda línea de orden de venta con el artículo alternativo seleccionado.

Iniciar automáticamente la sesión Artículos alternativos (tcibd0505m000)

Para iniciar automáticamente la sesión Artículos alternativos (tcibd0505m000) en caso de stock insuficiente, utilice la configuración siguiente:

- En la sesión Perfiles de usuario de ventas (tdsls0139m000), seleccione la casilla de verificación **Gestión automática de insuficiencias stock**.
- En la sesión Tipos de orden de venta (tdsls0594m000), seleccione el tipo de orden de venta aplicable y, en la sesión de detalles, en **Gestión autom. insuficiencias stock**, establezca los campos que procedan en **Artículos alternativos**.

Si especifica un artículo y una cantidad de orden en una línea de orden de venta para la que LN identifica stock insuficiente, LN omite la lista de opciones e inmediatamente inicia la sesión Artículos alternativos (tcibd0505m000).

Vender artículos desde grupos de listas

Puede especificar los grupos de listas utilizados para buscar artículos de lista al vender un artículo de lista a un partner cliente. Puede indicar si el partner puede comprar de varios grupos de listas o sólo del grupo de listas predeterminado.

Configurar datos de artículo de lista

1. Especifique un artículo de lista en la sesión Artículos (tcibd0501m000).
En esta sesión, debe hacer lo siguiente:
 - Establezca el campo **Tipo de artículo** en **Artículo componente**.
 - Especifique si el artículo es un kit, una opción o un menú en el campo **Tipo de lista**.
2. Especifique un grupo de listas en la sesión Grupos de listas (tcibd3101m000).
3. Añada uno o varios artículos y componentes de lista al grupo de listas en la sesión Componentes de lista (tcibd3100m000).
4. Especifique los datos de grupo de listas del partner cliente en la sesión Partner cliente (tccom4110s000).
En esta sesión, puede:
 - Vincule un grupo de listas predeterminado al partner en el campo **Grupo de listas**.
 - Seleccione la casilla de verificación **Permitir grupos de listas alternativos** si el partner tiene permiso para comprar de varios grupos de listas y no solo del grupo de listas predeterminado.

Nota

Si no vincula un grupo de listas predeterminado al partner cliente en la sesión Partner cliente (tccom4110s000), LN recupera el grupo de listas predeterminado del campo **Grupo de listas** de la sesión Parámetros de ventas (tdsls0100s000).

El partner permite grupos de listas alternativos

Si desea que el partner pueda seleccionar los artículos de varios grupos de listas, seleccione la casilla de verificación **Permitir grupos de listas alternativos** de la sesión Partner cliente (tccom4110s000). Cuando especifica un artículo de lista en el campo **Artículo** de la sesión Orden de venta (tdsls4100m900) o la Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000), se inicia un explorador con una estructura de árbol del artículo de lista, además de los grupos y componentes de listas vinculados. Para copiar el artículo necesario en la línea de orden de venta o línea de oferta de venta, seleccione un componente de artículo y haga clic en **Copiar a línea de orden de venta** en el menú Vistas, Referencias o Acciones del explorador.

El partner no permite grupos de listas alternativos

Si desea que un partner elija los artículos de solo un grupo de listas, desmarque la casilla de verificación **Permitir grupos de listas alternativos** de la sesión Partner cliente (tccom4110s000). Por consiguiente, el partner solo puede elegir del grupo de listas predeterminado especificado en el campo **Grupo de listas** de la sesión Partner cliente (tccom4110s000) o bien, si ese campo está vacío, en el campo **Grupo de listas** de la sesión Parámetros de ventas (tdsls0100s000). Cuando especifica un artículo de lista en el campo **Artículo** de la sesión Orden de venta (tdsls4100m900) o la sesión Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000) que aparece en el grupo de listas predeterminado vinculado al partner, se inicia la sesión Artículos por lista (tcibd3500m000). Para copiar el artículo necesario en la línea de orden de venta o línea de oferta de venta, seleccione un componente de artículo y haga clic en Aceptar.

Kits

Después de que un artículo de lista del tipo kit se copia en:

- La línea de orden de venta, puede ver los artículos del kit en la sesión Línea de orden de venta - Componentes de estructura (tdsls4532m000). Puede iniciar esta sesión seleccionando una línea de orden en la sesión Orden de venta (tdsls4100m900) y haciendo clic en **Línea de orden - Componentes de estructura**, en el menú Vistas, Referencias o Acciones de la ficha **Líneas**.
- La línea de oferta de venta, puede ver los artículos del kit en la sesión Línea de ofertas de venta - Componentes de estructura (tdsls1532s000). Puede iniciar esta sesión seleccionando una línea de oferta en la sesión Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000) y haciendo clic en **Línea de ofertas de venta - Componentes de estructura** en el menú Vistas, Referencias o Acciones.

Datos organizativos de venta

Para poder completar los procedimientos de venta, debe especificar los datos organizativos de venta, como los tipos de orden de venta que definen los pasos obligatorios del procedimiento de orden de venta, los departamentos de ventas que puede utilizar para crear contratos de venta, órdenes de venta, programaciones de ventas y perfiles de usuario con datos predeterminados específicos del usuario.

Especificar tipos de orden de venta

El tipo de orden de venta determina las actividades incluidas en el procedimiento de la orden, además del modo y la secuencia con que se lleva a cabo el procedimiento de orden. Cuando hay un tipo de orden de venta vinculado a una orden de venta, la orden de venta se procesa de acuerdo con las actividades y el tipo de orden de venta definido.

Para especificar tipos de orden de venta y sus actividades, lleve a cabo los pasos siguientes:

1. Especifique un tipo de orden de venta en la sesión Tipos de orden de venta (tdsls0594m000) o Tipo de orden de venta (tdsls0694m000). Puede especificar el tipo de orden normal y tipos especiales. El procedimiento de orden correspondiente a las órdenes especiales suele ser diferente del utilizado con las órdenes de ventas normales.
2. En la ficha **Actividades** de la sesión Tipo de orden de venta (tdsls0694m000), debe especificar lo siguiente para el tipo de orden de venta:
 - Las actividades (tareas) que deben llevarse a cabo.
 - La secuencia en la que deben llevarse a cabo dichas actividades.
 - Si la actividad debe llevarse a cabo automática o manualmente. Por consiguiente, puede automatizar el proceso de las órdenes de venta. Para obtener más información, consulte *Proceso flexible de órdenes de venta* (p. 26).

Sugerencia

Debe asegurarse de que la lista de actividades vinculada a un tipo de orden es exhaustiva para tratar todos los procesos que se pueden aplicar durante la ejecución del procedimiento de orden. Si una actividad no es aplicable al tipo de orden, LN omite automáticamente dicha actividad. Puede ver las

actividades reales vinculadas a la línea (de entrega) de orden de venta y el estatus de las actividades en la sesión Actividades de orden de venta (tdsls4113m000).

Especificar departamentos de ventas

El departamento de ventas determina la ubicación desde la que se procesan las órdenes de venta, los contratos, las programaciones y las ofertas de venta. Es necesario un departamento de ventas para completar las transacciones con los partners clientes. Es posible configurar varios departamentos de ventas para una compañía. Una vez configurado el departamento de ventas, puede definir los perfiles de usuario.

Para especificar un departamento de ventas, debe realizar los pasos siguientes:

1. Defina el departamento de ventas como un departamento en la sesión Departamentos (tcmcs0565m000).
2. Especifique los datos específicos del departamento de ventas en la sesión Departamentos de ventas (tdsls0512m000). La unidad empresarial a la que se vincula el departamento le informa acerca de la compañía contable en la que se contabilizan los asientos contables correspondientes al departamento de ventas. Si desea utilizar departamentos de ventas en combinación con órdenes de venta, programaciones de ventas, contratos de venta u ofertas de venta, debe rellenar los campos de la serie en cuestión.

Especificar perfiles de usuario

Los perfiles de usuario se utilizan para configurar información predeterminada para empleados de ventas, de tal forma que los documentos pueden procesarse de forma más rápida. En la sesión Perfiles de usuario de ventas (tdsls0139m000), puede vincular un usuario a un departamento de ventas, un tipo de orden y un almacén para cada código de usuario. Cuando el usuario crea una orden de venta, un contrato de venta, una programación de ventas o una oferta de venta, el perfil de usuario determina los valores predeterminados. De este modo se aceleran los procesos de entrada de transacciones relativas a la venta.

Proceso flexible de órdenes de venta

Puede automatizar el proceso de las órdenes de venta. Para cada actividad vinculada a un tipo de orden, puede especificar el modo de ejecución: automática o manual.

La ejecución de las actividades del procedimiento de la orden puede comenzar cuando un usuario aprueba la orden. Tras la aprobación de una orden, todas las actividades automáticas se ejecutan consecutivamente hasta que una actividad esté definida como no automática. Una vez que la actividad no automática se haya ejecutado manualmente, LN ejecutará la siguiente actividad automática, etc.

Para activar el proceso flexible de órdenes, antes debe especificar los datos siguientes:

1. Tipo de orden de venta y actividades de tipo de orden de venta

2. Los dispositivos predeterminados en los que se imprimen los listados (de errores) para un usuario

Tipos y actividades de orden de venta

Especifique los tipos de orden de venta y vincule actividades a dichos tipos de orden en la sesión Tipo de orden de venta (tdsls0694m000). Puede especificar el modo de ejecución seleccionando o deseleccionando la casilla de verificación **Automático**.

Actividades obligatorias

Cuando crea un tipo de orden en la sesión Tipo de orden de venta (tdsls0694m000), LN vincula automáticamente las siguientes actividades obligatorias al tipo de orden en el campo **Actividad** de la sesión Tipo de orden de venta - Actividades (tdsls0560m000):

- Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000)
- Entregas de venta (tdsls4101m200)
- Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000)
- Procesar órdenes de venta entregadas (tdsls4223m000)

Nota

Para el tipo de orden de reaprovisionamiento de consignación no se vincula la actividad Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000). Para el tipo de orden de facturación retroactiva, no se vincula la actividad Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000).

Actividades opcionales

Las siguientes actividades opcionales, que puede volver a eliminar, también se vinculan automáticamente a la sesión Tipo de orden de venta - Actividades (tdsls0560m000):

- Listar confirmaciones de órdenes de venta/RMA (tdsls4401m000)
- Generar estructura (proy. PCS) para órdenes venta (tdsls4244m000)
- Calcular costos estándar por proyecto (tipcs3250m000)
- Generar órdenes de flete (tdsls4222m000)
- Generar sugerencias de órdenes de compra para orden de venta (tdsls4240m000)
- Generar órdenes de compra (tdsls4241m000)
- Generar órdenes de fabricación (tdsls4243m000)
- Generar asignación de stock (whinp2200m000)
- Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100)
- Procesar líneas de servicio postventa (tstdm2250m000)

Nota

Se pueden aplicar las excepciones siguientes:

- Para el tipo de orden de devolución, el tipo de orden de mostrador, el tipo de orden de costo, el tipo de orden de facturación retroactiva y los tipos de orden de consignación no se puede vincular la actividad Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100).
- No puede definir las actividades Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100) y Cambiar precios y descuentos de líneas de factura de venta (tdsls4132m000) como actividades automáticas. Estas actividades deben ejecutarse manualmente siempre, porque en estas sesiones primero debe mantener, aprobar o confirmar las cantidades de la factura.
- Para el tipo de orden facturada retroactivamente, el tipo de orden de mostrador y el tipo de orden de costo no se puede vincular la actividad Generar órdenes de flete (tdsls4222m000). Esto también se aplica si la casilla de verificación **Facturación de consignación** está seleccionada en la sesión Tipos de orden de venta (tdsls0594m000).

Ejecución de actividades

Si las actividades siguientes están vinculadas al tipo de orden, la ejecución real de estas actividades se determina automáticamente durante el procedimiento de la orden:

- **Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000) y Entregas de venta (tdsls4101m200)**
Aunque las actividades Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000) y Entregas de venta (tdsls4101m200) pueden vincularse ambas como actividades obligatorias al tipo de orden, la actividad Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000) o la actividad Entregas de venta (tdsls4101m200) se ejecutan durante el procedimiento de orden. Esto se aplica a las órdenes de venta con un artículo de costo o de servicio. Una orden de venta se lanza a Gestión de almacenes si la casilla de verificación **Lanzar a almacén** está seleccionada en la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000) para el artículo de costo o servicio. Si no está seleccionada la casilla de verificación **Lanzar a almacén**, debe mantener manualmente las entregas para la orden de venta en la sesión Entregas de venta (tdsls4101m200).
- **Generar sugerencias de órdenes de compra para orden de venta (tdsls4240m000) Generar órdenes de compra (tdsls4241m000)**
La actividad Generar sugerencias de órdenes de compra para orden de venta (tdsls4240m000) o bien la actividad Generar órdenes de compra (tdsls4241m000) pueden vincularse al tipo de orden. Determine si primero deben generarse sugerencias de orden de compra para poder crear órdenes cross-docking y órdenes de entrega directa.
- **Generar órdenes de fabricación (tdsls4243m000)**
Esta actividad solo es aplicable si el campo **Tipo de entrega** se ha establecido en **Fabricación** en las sesiones Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100).
- **Generar órdenes de flete (tdsls4222m000)**
Cuando se vincula Generar órdenes de flete (tdsls4222m000) al tipo de orden como una actividad, la ejecución de esta actividad se controla realmente en la línea de orden de venta

o en la línea de entrega de orden de venta. Para obtener más información, consulte Integración de Control de órdenes de flete y Ventas.

- **Generar estructura (proy. PCS) para órdenes venta (tdsls4244m000)**

Sesión Para obtener más información, consulte Generar estructura (proy. PCS) para órdenes venta (tdsls4244m000).

- **Calcular costos estándar por proyecto (tipcs3250m000)**

Si se vincula Calcular costos estándar por proyecto (tipcs3250m000) al tipo de orden como una actividad, esta actividad se añade al procedimiento de orden de venta cuando se introduce la línea de orden de venta con un artículo personalizado. La sesión Calcular costos estándar por proyecto (tipcs3250m000) actualiza la línea de orden de venta con los costos estándar calculados del artículo personalizado. Si utiliza costo inferior o valor de mercado (LCMV), la línea de orden de venta se actualiza con los costos estándar calculados del artículo personalizado únicamente si la casilla de verificación **Precio valor. fecha ant. permitido** también está seleccionada en la sesión Calcular costos estándar por proyecto (tipcs3250m000).

- **Generar asignación de stock (whinp2200m000)**

Sesión Para obtener más información, consulte Generar asignación de stock (whinp2200m000).

- **Procesar líneas de servicio postventa (tstdm2250m000)**

Para obtener más información, consulte Integración ampliada entre Ventas y Servicio para servicios postventa.

- **Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100)**

Esta actividad solo es aplicable si la casilla de verificación **Aprobación del cliente** está seleccionada en la sesión Componentes de software implementados (tccom0100s000). Para obtener más información, consulte *Aprobación del cliente* (p. 49).

Importante

Asegúrese de que la lista de actividades vinculadas a un tipo de orden es lo suficientemente exhaustiva para cubrir todos los procesos que se pueden aplicar durante la ejecución del procedimiento de orden. Si una actividad no es aplicable al tipo de orden, LN omite o elimina automáticamente dicha actividad.

Puede ver las actividades reales vinculadas a la línea (de entrega) de la orden de venta y el estatus de las actividades en estas sesiones:

- Actividades de orden de venta (tdsls4113m000)
- Estatus de línea de orden de venta (tdsls4534s000)
- Consola de admisiones de orden de venta (tdsls4601m200)

Dispositivos predeterminados

Especifique un dispositivo predeterminado en el que se imprimirán los listados para el usuario en la sesión Perfiles de usuario de ventas (tdsls0139m000).

Cuando inserta un perfil de usuario en la sesión Perfiles de usuario de ventas (tdsls0139m000), las siguientes sesiones de listado se insertan automáticamente en la sesión Dispositivos predeterminados por usuario (tdsls0140m000):

- Listar ofertas de venta (tdsls1401m000)

- Listar confirmaciones de contratos de venta (tdsls3405m000)
- Listar reclamaciones para contratos de venta (tdsls3406m000)
- Listar confirmaciones de órdenes de venta/RMA (tdsls4401m000)

Para cada sesión de listado, puede definir el dispositivo que se utilizará para listar en la sesión Dispositivos predeterminados por usuario (tdsls0140m000). Puede iniciar esta sesión seleccionando **Dispositivos predeterminados por usuario** en el menú Vistas, Referencias o Acciones de la sesión Perfiles de usuario de ventas (tdsls0139m000). El **Dispositivo** de la sesión Dispositivos predeterminados por usuario (tdsls0140m000) se toma de forma predeterminada de **Dispositivo** en la sesión Perfiles de usuario de ventas (tdsls0139m000), pero puede sobrescribirse en la sesión Dispositivos predeterminados por usuario (tdsls0140m000).

La ruta de búsqueda del dispositivo para listar documentos externos es la siguiente:

1. Desde la sesión Dispositivos predeterminados por usuario (tdsls0140m000).
2. Desde la sesión Tipo de orden de venta - Actividades (tdsls0560m000).
3. Si no puede encontrarse ningún dispositivo, debe seleccionar uno.

La ruta de búsqueda del dispositivo para listar documentos internos es la siguiente:

1. Desde la sesión Perfiles de usuario de ventas (tdsls0139m000).
2. Desde la sesión Tipo de orden de venta - Actividades (tdsls0560m000).
3. Si no puede encontrarse ningún dispositivo, debe seleccionar uno.

Nota

- Si se imprime un listado de errores, LN usa siempre el dispositivo especificado en el campo **Dispositivo** de la sesión Perfiles de usuario de ventas (tdsls0139m000). Si no se ha especificado ningún dispositivo, debe seleccionar uno.
- Para las actividades que se ejecutan automáticamente, no se imprimen listados de proceso.

Estatus de orden de venta y proceso flexible de órdenes de venta

El proceso flexible de órdenes de venta se inicia cuando una orden de venta recibe el estatus **Aprobado**.

Cuando se modifica una línea (de entrega) de una orden de venta aprobada, el estatus de la cabecera de orden cambia a **Modificado**. La línea de orden de venta modificada se excluye de la ejecución automática de las actividades de orden. Debe volver a aprobar la orden de venta.

Nota

Si una orden se ha especificado como orden urgente, la orden no puede cambiarse a urgente antes de recibir el estatus **Aprobado**. Una vez que la orden urgente se ha lanzado a Gestión de almacenes, esta tendrá prioridad frente a las órdenes de venta normales.

Ejemplo

Secuencia de tipos de orden	Actividad	Automático
1	Listar confirmaciones de órdenes de venta/RMA (tdsls4401m000)	Sí
2	Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000)	Sí
4	Procesar órdenes de venta entregadas (tdsls4223m000)	No

Debido a que Listar confirmaciones de órdenes de venta/RMA (tdsls4401m000) es una actividad automática, la orden de venta se lista una vez que se ha aprobado. A continuación, LN ejecuta automáticamente la actividad Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000). No obstante, deberá procesar manualmente la orden de venta entregada en la sesión Procesar órdenes de venta entregadas (tdsls4223m000).

Factura multiplanta entre un departamento de compras y un departamento de ventas

En caso de una entrega directa, el departamento de ventas recibe dinero del cliente y el departamento de compras paga al proveedor por las mercancías. Por consiguiente, los libros de cuentas de ambas compañías contables muestran discrepancias.

Para registrar automáticamente transacciones internas de costo y de ingresos para cuadrar las cuentas de los departamentos de ventas y de compras involucrados y, si es necesario, generar facturas internas, debe configurar el comercio intercompañía.

Fijadores del tipo de cambio de Venta

Puede especificar fijadores del tipo de cambio para decidir qué fecha se utiliza para determinar los tipos de cambio. Todos los importes en divisa extranjera se convierten a la divisa propia utilizando el tipo de cambio válido.

El sistema de divisas de una compañía, que puede definir en el campo **Sistema de divisa** de la sesión Compañías (tcomm1170m000), define cómo se calculan y se registran los importes.

Hay disponibles estos sistemas de divisa:

- Divisa única

- Divisa independiente
- Divisa dependiente

Según el sistema de divisas, puede especificar estos fijadores del tipo de cambio en Ventas:

Sistema de divisa:	divisa única
Fijadores del tipo de cambio:	Fecha de documento Fecha prevista de efectivo Especificado manualmente Fijo Fecha de entrega
Sistema de divisa:	divisa independiente
Fijadores del tipo de cambio:	Fecha de documento Fecha prevista de efectivo Especificado manualmente Comprometido fijo Fijo local Local fijo y comprometido Fecha de entrega
Sistema de divisa:	divisa dependiente
Fijadores del tipo de cambio:	Fecha de documento Fecha prevista de efectivo Especificado manualmente Fijo Fecha de entrega

Utilizar fijadores del tipo de cambio

Fijador del tipo de cambio de divisa

Para el sistema de divisa estándar, sólo se pueden utilizar los valores **Fecha de documento** y **Especificado manualmente**.

- **Fecha de documento**
LN utiliza el tipo de cambio vigente en la fecha y la hora en que se crean los documentos. El fijador del tipo de cambio **Fecha de documento** se aplica a todos los tipos de transacciones. El tipo de cambio se puede cambiar manualmente.
Facturación se encarga de actualizar el tipo de cambio cuando se contabiliza la factura.
- **Especificado manualmente**
El tipo de cambio se puede especificar manualmente. De forma predeterminada, LN utiliza el tipo de cambio vigente en la fecha y la hora en que se crean los documentos. El fijador del tipo de cambio **Especificado manualmente** se aplica a todos los tipos de transacciones.
- **Fecha de entrega**
Si las mercancías aún no se entregaron, LN usa el tipo de cambio vigente en la fecha de la orden. Sin embargo, si la fecha de esta orden está en el pasado, LN usa el tipo de cambio válido en la fecha actual.
Si las mercancías se entregaron, LN usa el tipo de cambio vigente en la fecha de la entrega.
El fijador del tipo de cambio **Fecha de entrega** sólo se aplica a las órdenes de venta, las órdenes de servicio y las facturas de venta. No se puede cambiar el tipo de cambio manualmente.
- **Fecha de recepción**
LN utiliza el tipo de cambio vigente en la fecha y hora en que tiene previsto recibir las mercancías. El fijador del tipo de cambio **Fecha de recepción** sólo se aplica a las órdenes de compra y a las facturas de compra. No se puede cambiar el tipo de cambio manualmente.
- **Fecha prevista de efectivo**
LN utiliza el tipo de cambio vigente en la fecha y hora en que está previsto realizar el pago de la factura de venta o de compra.

$$\text{Fecha prevista de efectivo} = \text{fecha de entrega/recepción prevista} + \text{período de pago}$$

El período de pago se especifica en la sesión Condiciones de pago (tcmcs0113s000). El fijador del tipo de cambio **Fecha prevista de efectivo** se aplica a todos los tipos de transacciones. No se puede cambiar el tipo de cambio manualmente.
Facturación se encarga de actualizar el tipo de cambio cuando se contabiliza la factura.
- **Fijo**
Sólo puede utilizar este fijador del tipo de cambio para un sistema de divisa dependiente o única. El fijador del tipo de cambio **Fijo** se aplica a todos los tipos de transacciones.
Si especifica los tipos de cambio entre la divisa de transacción y las divisas de referencia, se fija el tipo de cambio. Si no especifica los tipos de cambio manualmente, no se fija el tipo de cambio y LN utilizará el tipo de cambio vigente en la fecha y hora de creación de los documentos.

- **Comprometido fijo**

Este fijador del tipo de cambio sólo se puede utilizar para un sistema de divisas independiente. El fijador del tipo de cambio **Comprometido fijo** se aplica a todos los tipos de transacciones.

Si especifica manualmente el tipo de cambio entre la divisa de transacción y las divisas de listado, se fijan los tipos de cambio. El tipo de cambio de divisa local se basa en la fecha del documento en cuestión.

Si no especifica manualmente el tipo de cambio entre la divisa de transacción y las divisas de listado, los tipos de cambio no se fijarán y LN utilizará los tipos de cambio vigentes en la fecha y hora de creación de los documentos.

- **Fijo local**

Este fijador del tipo de cambio sólo se puede utilizar para un sistema de divisas independiente. El fijador del tipo de cambio **Fijo local** se aplica a todos los tipos de transacciones.

Si especifica manualmente el tipo de cambio entre la divisa de transacción y la divisa local, se fija el tipo de cambio. Los demás tipos de cambio se basan en la fecha del documento en cuestión.

Si no especifica el tipo de cambio de divisa local manualmente, no se fijará el tipo de cambio y LN utilizará el tipo de cambio vigente en la fecha y hora de creación los documentos.

- **Local fijo y comprometido**

Este fijador del tipo de cambio sólo se puede utilizar para un sistema de divisas independiente. El fijador del tipo de cambio **Local fijo y comprometido** se aplica a todos los tipos de transacciones.

Si especifica manualmente los tipos de cambio entre la divisa de transacción y las divisas propias, se fijan los tipos de cambio. El tipo de cambio de divisa local se basa en la fecha del documento en cuestión.

Si no especifica manualmente los tipos de cambio entre la divisa de transacción y las divisas propias, los tipos de cambio no se fijarán y LN utilizará los tipos de cambio vigentes en la fecha y hora de creación de los documentos.

Datos generales de ventas

Para poder completar los procedimientos de venta, debe especificar datos generales de venta, como los datos para hacer un seguimiento de los cambios de orden y determinar el motivo de los cambios, las condiciones y los motivos para bloquear automáticamente una orden de venta, y las simulaciones de prioridades de orden.

Especificar datos para realizar un seguimiento de los cambios de orden y para determinar el motivo de los cambios

Las órdenes de venta pueden ser documentos dinámicos, ya que las necesidades de un partner cliente pueden cambiar durante el ciclo de vida del proceso de la orden. En los datos maestros de ventas, puede especificar información para realizar un seguimiento de dichas correcciones y de los motivos que suscitaron los cambios. Los códigos de cambio y de confirmación se utilizan para realizar un seguimiento de los diferentes cambios efectuados en una orden. Aunque esta funcionalidad se diseñó para trabajar específicamente con EDI, una compañía sin la funcionalidad EDI también puede utilizar estos códigos para registrar los cambios.

Puede utilizar los códigos de cambio para mantener información sobre cambios de la orden de los que se hace un seguimiento para la historia. Puede utilizar los códigos de confirmación para añadir manualmente información sobre cambios al documento de la orden, después de lo cual se comunican dichos cambios al partner cliente por medio de una confirmación de orden de venta.

Para mantener los cambios y realizar su seguimiento:

1. Utilice la sesión Motivos de cambio (tdsls0197m000) para mantener códigos que representan los motivos de los cambios, los cuales pueden asignarse a una orden modificada o a una confirmación de orden para aclarar por qué se ha realizado un cambio. Es posible realizar un seguimiento de esta información para elaborar informes históricos.
2. Puede utilizar la sesión Tipos de cambio (tdsls0198m000) para especificar los tipos de cambio. Los tipos de cambio indican la clase de cambio para una orden de venta o confirmación de orden, como cambiar línea de orden, añadir línea de orden y cambiar datos de cabecera. Los tipos de cambio se asignan a la orden de ventas una vez efectuado el cambio en la orden.

3. Utilice la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400) para especificar diferentes códigos de cambio y tipos de cambio predeterminados, que se asignan como predeterminados a la línea de orden de venta en caso de cambios.
4. Utilice la sesión Orden de venta - Números de secuencia de órdenes de cambio (tdsls0153m000) para especificar números opcionales que se utilizan para agrupar la incidencia de cambios a una orden o una confirmación de orden. A esta sesión se accede normalmente desde la pantalla de la orden de venta, ya que debe especificarse el número de orden real.
5. Utilice la sesión Confirmaciones de venta (tdsls0154m000) para especificar confirmaciones de órdenes de venta y el destino de los códigos, que puede ser **Cabecera**, **Línea** o **Todos**. El código de confirmación incluye un grupo de información, que se muestra en el documento de la confirmación de venta. Dicho código puede incluir el motivo del cambio de una orden de venta.
6. Utilice la sesión Asignaciones de confirmaciones de ventas (tdsls0155m000) para especificar la información que se incluirá en el documento de la confirmación de orden de venta según la indicación del código de confirmación. Puede asignar códigos de confirmación a campos específicos de una línea de orden de venta, que son los códigos predeterminados cuando se produce un cambio en un campo específico. Asimismo, debe especificar la acción (Añadir línea, Cambiar línea) y el origen (EDI, Manual u otro) cuyo resultado es la asignación del código de confirmación. Por ejemplo, si añade manualmente una línea de orden a una orden de venta existente, y se modifica la cantidad de la orden, el código de confirmación especificado se asigna a la línea de orden de venta.

Especificar los motivos del bloqueo de orden

Puede que resulte necesario bloquear la entrada de una orden de venta de un partner, o bien detener el proceso de la orden de venta de un partner. Puede especificar las condiciones para bloquear automáticamente una orden de venta así como los motivos de retención que indiquen por qué se bloqueó la orden. De este modo, tendrá tiempo para revisar la orden y llevar a cabo las acciones pertinentes. Pueden existir numerosos motivos para retener la orden de un partner cliente. Por ejemplo, los partners clientes pueden haber superado su límite de crédito, tener facturas vencidas o discutir el contenido de una factura.

Si desea utilizar la funcionalidad de bloqueo de orden:

1. Especifique los motivos de retención en la sesión Motivos de retención (tcmcs2110m000).
2. En la sesión Motivos de retención por tipo de partner (tdsls0593m000), especifique la acción que debe llevarse a cabo cuando una línea de orden de venta se bloquea por un motivo determinado, que depende del tipo de partner y del motivo de bloqueo.
3. En la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), especifique cuándo deben bloquearse automáticamente las órdenes. En la ficha **Bloquear**, especifique las situaciones de bloqueo estándar. En la ficha **Motivos**, asocie un motivo a una situación de bloqueo.
4. En el campo **Bloquear a partir de fase de orden** de la sesión Tipo de orden de venta (tdsls0694m000), especifique el paso en el que se interrumpe automáticamente el procedimiento de orden de venta. Cuando se bloquea una orden o línea de orden, el

procedimiento para esta orden sólo se puede efectuar parcialmente. Si en esta sesión no se especifica ninguna fase de bloqueo, el procedimiento de la orden no se interrumpe.

Especificar simulaciones de prioridades de orden

Si desea utilizar simulaciones de prioridades de orden:

1. En la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), defina el campo **Método de prioridad de órdenes** en **Simulación**. Como resultado, la prioridad de orden se calcula en función de los valores de los campos especificados en el código de simulación.
2. En la sesión Simulaciones de prioridades (tdsls4524m000), especifique los códigos que se utilizan para crear simulaciones de prioridades. Una simulación de prioridades incluye un código y una descripción identificativos, una secuencia de clasificación y un modo de clasificación. La secuencia de ordenación y el modo de clasificación son criterios que se utilizan para clasificar las órdenes de venta. El modo en que se clasifican las órdenes determina la prioridad. Para crear una simulación, los criterios de clasificación definidos en el código de simulación se aplican a un grupo de órdenes de venta seleccionadas por el usuario. Puede seleccionar seis campos para cada código de simulación para clasificar las órdenes de venta. Los campos predeterminados se recuperan de las líneas de orden venta, pero también puede utilizar campos de las órdenes de venta y de los partners.

Cambio/Confirmación de órdenes

Una orden de compra de una compañía se vincula a una orden de venta de otra compañía. Por lo tanto, un cambio en la orden de compra puede afectar la orden de venta correspondiente y viceversa. Puede especificar la gestión de la información de órdenes de cambio.

Parámetros de órdenes de cambio

Esta tabla muestra los parámetros que determinan la gestión de la información de órdenes de cambio:

Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400)	Parámetros de órdenes de compra (tdpur0100m400)
Entrada obligatoria de códigos de cambio	Entrada obligatoria de códigos de cambio
Es obligatorio cambiar los códigos	Es obligatorio cambiar los códigos
Asignación automática de números de secuencia de orden de cambio	Asignación automática de números de secuencia de orden de cambio
Código de motivo de cambio predeterminado para añadir línea de orden	Código de motivo de cambio predeterminado para añadir línea de orden
Tipo de cambio predeterminado para añadir línea de orden	Tipo de cambio predeterminado para añadir línea de orden
Código de motivo de cambio predeterminado para cambiar línea de orden	Código de motivo de cambio predeterminado para cambiar línea de orden
Tipo de cambio predeterminado para cambiar línea de orden	Tipo de cambio predeterminado para cambiar línea de orden
Código de motivo de cambio predeterminado para cancelar línea de orden	Código de motivo de cambio predeterminado para cancelar línea de orden
Tipo de cambio predeterminado para cancelar línea de orden	Tipo de cambio predeterminado para cancelar línea de orden

Cambio y confirmación de órdenes

1. Cambio de una orden de compra (línea)

Cuando un partner cliente cambia una orden de compra, se pueden cumplimentar los campos siguientes de la sesión Órdenes de compra (tdpur4100m000):

- **Motivo de cambio**
- **Tipo de cambio**
- **Secuencia de orden de cambio**

Cuando un partner cliente cambia una línea de orden de compra, se pueden cumplimentar los campos siguientes en la sesión Líneas de orden de compra (tdpur4101m000):

- **Motivo de cambio de líneas**
- **Tipo de cambio de líneas**
- **Secuencia de orden de cambio**

2. Comunicación de los cambios

El partner cliente debe informar al partner proveedor sobre los cambios en la orden de compra (línea). El partner cliente puede, por ejemplo, informar al partner proveedor por teléfono, con un mensaje EDI, por correo, etc.

3. Implementación de los cambios

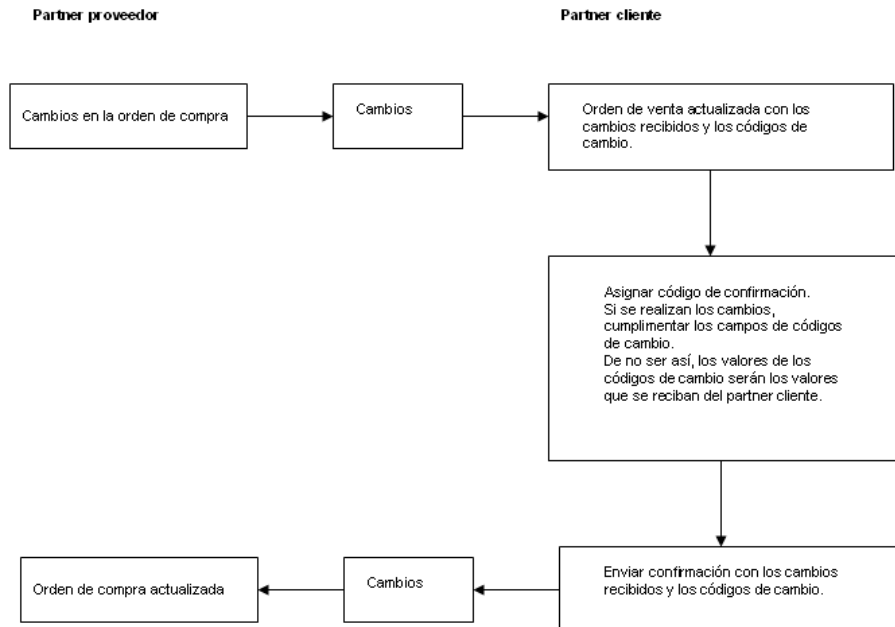
Si el partner proveedor está de acuerdo con los cambios, se deberán efectuar las mismas modificaciones en la orden de venta (o línea de orden de venta) correspondiente. Para confirmar los cambios, el partner proveedor debe especificar:

- El campo **Confirmación de venta** en la sesión Órdenes de venta (tdsls4100m000) en caso de un cambio de orden.
- El campo **Confirmación de venta** en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) en caso de un cambio de línea de orden.

El partner proveedor también puede efectuar modificaciones en los cambios solicitados. En este caso, el partner proveedor puede sobrescribir los cambios. Después de que el partner proveedor actualice la orden de venta (línea), ese partner enviará al partner cliente la confirmación (de los cambios).

Cuando un partner proveedor modifica una orden de venta (línea), siga el procedimiento anterior cambiando el partner cliente por el partner proveedor y sustituyendo las sesiones Órdenes de compra (tdpur4100m000) y Líneas de orden de compra (tdpur4101m000) por las sesiones Órdenes de venta (tdsls4100m000) y Líneas de orden de venta (tdsls4101m000).

Ejemplo

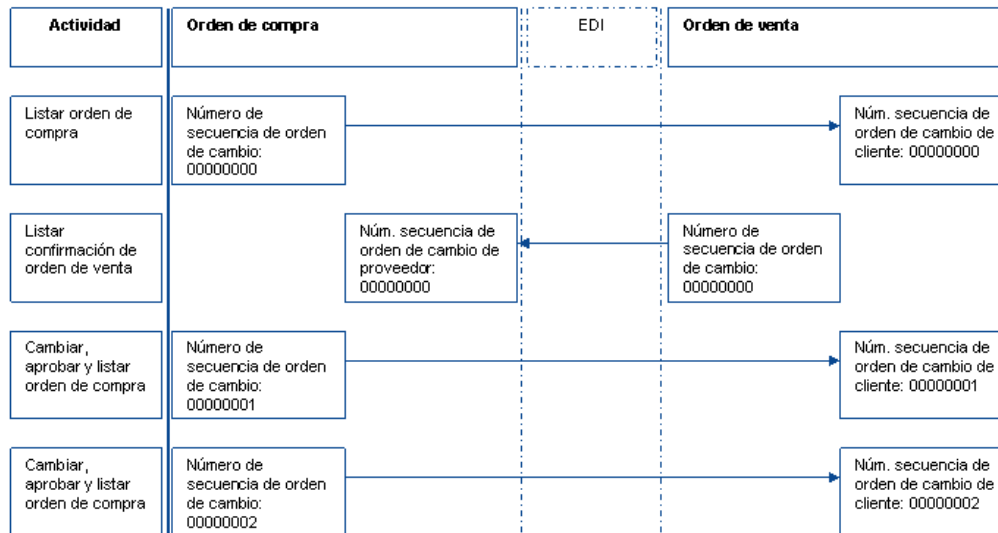


Ejemplo

Si utiliza el intercambio electrónico de datos (EDI) para comunicar los cambios, puede ver el último número de secuencia de orden de cambio recibido de:

- El partner proveedor del campo **Secuencia orden cambio proveedor** de la sesión Órdenes de compra (tdpur4100m000)
- El partner cliente del campo **Secuencia orden de cambio de cliente** de la sesión Órdenes de venta (tdsls4100m000)

Ejemplo



Listado de cambios

Puede volver a listar una orden de compra cambiada. También puede listar sólo los cambios. La casilla de verificación **Listar orden de compra por excepción** de la sesión Partner proveedor (tccom4120s000) determina qué cambios se listan.

También puede volver a listar una orden de venta cambiada y listar sólo los cambios. La casilla de verificación **Confirmación por excepción** en la sesión Partner cliente (tccom4110s000) determina qué cambios se listan.

Si utiliza EDI y ya ha listado una orden, la restricción siguiente es válida: Solo puede listar nuevas líneas de orden o cambios de orden (línea) si se cumplimenta el campo **Tipo de cambio** en las sesiones de orden o de línea de orden.

Nota

Puede comprobar si una orden ya se ha listado en las sesiones Estatus de línea de orden de compra (tdpur4534m000) o Estatus de línea de orden de venta (tdsls4534s000). También puede volver a las sesiones de orden o de línea de orden para cumplimentar el campo **Tipo de cambio** si desea listar las nuevas líneas de orden o los cambios.

Costos adicionales

Costos adicionales - Resumen

Puede especificar costos adicionales que se pueden incluir en una expedición u orden de venta para cargar costos adicionales en la expedición u orden.

Costos adicionales - Configurar

Antes de que los costos adicionales se puedan vincular a órdenes y programaciones de ventas, debe definir los datos maestros.

Para obtener más información, consulte:

- *Costos adicionales - Configuración (p. 43)*

Costos adicionales - Tipos

Los costos adicionales pueden basarse en órdenes o en expediciones.

- **Basado en orden**
Se calculan los costos adicionales para una orden de venta o línea de orden de venta. Tras la aprobación de la orden de venta, los costos adicionales se incluyen en una orden, como costo adicional o artículos de costo adicional, después del último artículo registrado.
- **Basado en expedición**
Se calculan los costos adicionales para una expedición de venta o línea de expedición. Después de confirmar una expedición, se genera una orden de costo de expedición de venta con todos los costos adicionales de una (línea de) expedición.

Nota

Los costos adicionales basados en órdenes sólo se pueden aplicar a órdenes de venta y no a programaciones de ventas.

Para obtener más información, consulte:

- Costos adicionales basados en orden
- Costos adicionales basados en expedición

Costos adicionales - Configuración

Para utilizar y configurar costos adicionales, deben especificarse los siguientes datos maestros:

Fase 1: Parámetros

Costos adicionales basados en órdenes	Costos adicionales basados en expediciones
Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400)	Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400)
Calcular costos adicionales	Calcular costos adicionales
Número de primera posición para conjuntos de costos adicionales	Recálculo de costos adicionales
Recálculo de costos adicionales	Lanzar líneas de costo adicionales automáticamente al facturar
Lanzar líneas de costo adicionales automáticamente al facturar	Aprobación automática de expedición basada en órdenes de costo
Lanzar líneas de costo adicionales automáticamente al facturar	Incluir costos adicionales en plazos
-	Tipo de orden de costo de expedición
-	Parámetros de gestión de stocks (whinh0100m000)
-	Calcular costos adicionales para expediciones

Fase 2: Partners clientes (tccom4510m000)

En la ficha **Precios** de la sesión de detalles, especifique estos campos:

- **Calcular costos adicionales**
- **Calcular costos adicionales para**
- **Método de cálculo de costo adicional**

Fase 3: Conjunto de costos adicionales de venta (tdsls0624m000)

- **Cabecera**
La cabecera hace referencia a la sesión Conjuntos de costos adicionales de venta (tdsls0124m000), en la que debe agrupar los costos adicionales en conjuntos de costos adicionales.

■ **Líneas**

La ficha de líneas de la sesión Conjunto de costos adicionales de venta (tdsls0624m000) hace referencia a la sesión Conjunto de costos adicionales de venta - Líneas (tdsls0528m000), en la que debe especificar los artículos de costo que pertenecen a un conjunto de costos. En la línea de costo adicional debe especificar cuándo se aplican los costos adicionales y cómo se deben recuperar o calcular estos costos adicionales.

■ **Escenarios**

La ficha de escenarios de la sesión Conjunto de costos adicionales de venta (tdsls0624m000) hace referencia a la sesión Conjunto de costos adicionales de venta - Escenarios (tdsls0527m000), en la que debe especificar los escenarios de costo adicional. Un conjunto de costos adicionales puede encontrarse a través de un escenario de conjunto de costos adicionales.

Los costos adicionales basados en expedición pueden ser dependientes de expedición o dependientes de artículo.

■ **Costos dependientes de expedición**

Estos costos adicionales se asignan a un partner y se basan en una expedición completa a ese partner. Utilice la sesión Conjunto de costos adicionales de venta - Escenarios (tdsls0527m000) para vincular un conjunto de costos adicionales predeterminado a una lista de precios o a un partner cliente o partner receptor.

■ **Costos dependientes de artículo**

Estos costos adicionales se asignan a artículos específicos y sólo se aplican a expediciones de programación de ventas. Estos costos se basan en líneas de expedición y se pueden aplicar de forma adicional a los costos adicionales dependientes de la expedición. Puede utilizar las sesiones Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000) y Conjunto de costos adicionales de venta - Escenarios (tdsls0527m000) para vincular un conjunto de costos adicionales predeterminado a un *artículo*. La sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000) tiene la prioridad más alta.

Fase 4: Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000)

Para los artículos de costos especificados en el conjunto de costos adicionales, se debe configurar un precio en un libro de precios. Use la sesión Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000) para definir los cargos para artículos de costo adicional.

Realice los pasos siguientes en la sesión Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000):

1. Seleccione el libro de precios definido en el campo **Libro de precios predeterminado de venta** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000).
2. Seleccione el artículo de costo necesario.
3. Defina los escalados de precios.

Una vez que se recupera un conjunto de costos adicionales de la sesión Conjunto de costos adicionales de venta - Escenarios (tdsls0527m000) para una (línea de) expedición u orden de venta, los campos del cuadro de grupo **Determinante** de la sesión Conjunto de costos adicionales de venta - Líneas (tdsls0528m000) determinan si la línea de costo es aplicable a la (línea de) expedición u orden de venta y, por lo tanto, se debe recuperar un precio del libro de precios para el artículo.

En caso afirmativo, tomando como base los campos del cuadro de grupo **Costos** de la sesión Conjunto de costos adicionales de venta - Líneas (tdsls0528m000), se calcula una cantidad que se usa para recuperar el precio correcto del libro de precios.

Plantillas de orden de venta

Puede especificar plantillas de orden de venta para órdenes de venta recurrentes del mismo partner o grupo de partners. Puede generar órdenes de venta o líneas de orden de venta a partir de una plantilla de orden.

Para especificar una plantilla de orden, lleve a cabo los pasos siguientes:

1. Especifique un grupo de plantillas en la sesión Grupos de plantillas de órdenes de venta (tdsls2125m000).
2. De manera opcional, vincule uno o varios partners clientes al grupo de plantillas en la sesión Partner cliente por grupo de plantillas de órdenes de venta (tdsls2126m000).
3. En la sesión Plantilla de orden de venta (tdsls2605m000):
 - Especifique una plantilla de orden que identifique el grupo de plantillas, el partner cliente y la efectividad.
 - Añada líneas a la plantilla de orden, que contengan el artículo y la cantidad pedida.

Nota

- Puede crear una nueva plantilla copiando información de una plantilla existente en la sesión Copiar plantillas de orden de venta (tdsls2205m000).
- Desde las sesiones Plantilla de orden de venta (tdsls2605m000), Plantillas de orden de venta (tdsls2505m000) y Líneas de plantilla de orden de venta (tdsls2506m000), puede iniciar la sesión Copiar orden de venta a plantilla (tdsls2204s000) en la que puede copiar líneas de orden de venta existentes, ya sea de la historia o de las órdenes de venta actuales, a la plantilla de orden.
- Desde la sesión Líneas de plantilla de orden de venta (tdsls2506m000), puede importar artículos desde catálogos o desde los datos de ventas de artículos en la plantilla de orden.
- Puede insertar plantillas de orden en las órdenes de venta en la sesión Orden de venta (tdsls4100m900).
- Si inicia la sesión Plantilla de orden de venta (tdsls2605m000) desde la sesión Cliente 360 (tdsmi1500m000), puede generar directamente una orden de venta basada en una plantilla para el partner seleccionado.

Aprobación del cliente

Puede configurar la aprobación del cliente si los partners clientes deben aprobar las mercancías entregadas en una orden de venta antes de que se puedan facturar las mercancías. La propiedad de las mercancías pasa del proveedor al partner cliente cuando éste aprueba las mercancías.

Si se implementa la aprobación del cliente, debe mantener y enviar facturas según la cantidad que haya aprobado el partner cliente, y puede generar automáticamente una orden de devolución de venta para la cantidad rechazada.

Si la aprobación del cliente no está implementada, la propiedad de las mercancías cambia de proveedor a partner cliente cuando se confirma la expedición en Gestión de almacenes. LN genera automáticamente una factura para el partner cliente en función de la cantidad entregada.

Para configurar la aprobación del cliente:

Fase 1: Componentes de software implementados (tccom0100s000)

Seleccione la casilla de verificación **Aprobación del cliente** en la sesión Componentes de software implementados (tccom0100s000) si desea que se implemente la aprobación del cliente. Solo puede seleccionar esta casilla de verificación si la casilla de verificación **Gestión de Órdenes (TD)** también está seleccionada en esta sesión.

Fase 2: Partner receptor (tccom4111s000)

En la sesión Partner receptor (tccom4111s000), puede indicar para el partner receptor si:

- Las mercancías entregadas deben aprobarse para una orden de venta. De ser así, seleccione la casilla de verificación **Aprobación del cliente**.
- Se debe generar una orden de devolución de venta para la cantidad rechazada de las mercancías entregadas. De ser así, seleccione la casilla de verificación **Devolver cantidad rechazada**.

Fase 3: Artículos - Partner de ventas (tdisa0510m000)

Igual que en el caso de los campos del paso 2, puede definir los siguientes campos para una combinación de artículo-partner en la sesión Artículos - Partner de ventas (tdisa0510m000):

- **Aprobación del cliente**
- **Devolver cantidad rechazada**

No puede definir estos campos si el artículo es un artículo de costo, artículo de servicio, artículo de subcontratación o artículo de equipamiento.

Fase 4: Tipos de orden de venta (tdsls0594m000)

Si desea que se genere una orden de devolución de venta para la cantidad rechazada de las mercancías entregadas, y como resultado la casilla de verificación **Devolver cantidad rechazada** está seleccionada en las sesiones Partner receptor (tccom4111s000) y Artículos - Partner de ventas (tdisa0510m000), debe especificar un tipo de orden de devolución de venta del tipo **Rechazos de devoluciones** en la sesión Tipos de orden de venta (tdsls0594m000).

Las órdenes de venta del tipo **Rechazos de devoluciones** se generan siempre automáticamente.

Fase 5: Tipo de orden de venta - Actividades (tdsls0560m000)

Si la casilla de verificación **Aprobación del cliente** está seleccionada en la sesión Componentes de software implementados (tccom0100s000), la actividad Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100) debe estar vinculada al tipo de orden en la sesión Tipo de orden de venta - Actividades (tdsls0560m000).

Se debe ejecutar la actividad Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100):

- Después de las actividades Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000) o Entregas de venta (tdsls4101m200).
- Antes de la actividad Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000).
- Manualmente. Por consiguiente, no puede seleccionar la casilla de verificación **Automático** para esta actividad.

La actividad Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100) se puede ejecutar durante el procedimiento de orden únicamente si:

- **Aprobación del cliente** es aplicable para el artículo y el partner en la orden de venta. De lo contrario, la actividad de la sesión Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100) se omite/elimina durante la ejecución del procedimiento de orden.
- El tipo de orden no es una orden de devolución, orden de mostrador, orden de costo, orden facturada retroactivamente, orden de reaprovisionamiento de consignación u orden de facturación de consignación.
- El artículo no es un artículo de costo, un artículo de servicio, un artículo de subcontratación o un artículo de equipamiento.
- El estatus de gestión de stocks del artículo no se ha establecido en **Por componente** en el campo **Gestión de stocks** de la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000).

Fase 6: Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400)

Especifique un tipo de orden de devolución de venta del tipo **Rechazos de devoluciones** en el campo **Tipo de orden de devolución de rechazo** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400). Este tipo de orden se toma como valor predeterminado en el campo **Tipo de orden de rechazo** de la sesión Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100) cuando rechaza mercancías en esta sesión y se debe generar una orden de devolución para las mercancías rechazadas.

Aprobar las mercancías entregadas

Cuando se inserta una línea de entrega real en la sesión Líneas de entrega reales de orden de venta (tdsls4106m000), se crea una línea de factura para la línea de entrega real en la sesión Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100) con una cantidad de factura igual a la cantidad entregada.

La implementación de la casilla de verificación **Aprobación del cliente** en la sesión Componentes de software implementados (tccom0100s000) se utiliza para determinar cuántas líneas de factura se gestionan en la sesión Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100).

La aprobación del cliente está implementada

Si se implementa la [aprobación del cliente](#):

- Debe especificar qué parte de la cantidad entregada se puede aprobar (facturar) y qué parte rechazar.
Como resultado, puede mantener los siguientes campos:
 - **Cantidad de factura**
 - **Cantidad rechazada**
 - **Tipo de entrega**
 - **Tipo de ordende rechazo**
 - **Motivo derechazo**
 - **Fecha de aprobación**
- Si se debe generar una orden de devolución para las mercancías rechazadas y se especifican los campos de orden de devolución, LN genera la orden de devolución cuando se aprueba la línea de factura.
- Si una parte de la cantidad entregada está aprobada o rechazada y se aprueba la línea de factura, LN acumula la cantidad aprobada y la cantidad rechazada para la línea de entrega real. Si esta cantidad acumulada es inferior a la cantidad entregada, se genera una nueva línea de factura para la cantidad restante. Por ello, se pueden crear varias líneas de factura para una línea de entrega real.
- Debe lanzar las líneas de factura aprobadas a Facturación haciendo clic en **Lanzar líneas de orden de venta seleccionadas** o **Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación** en el menú [Vistas, Referencias o Acciones](#).

Nota

- Para aprobar una línea de factura de orden de venta, selecciónela y haga clic en **Aprobar** en el menú Vistas, Referencias o Acciones de la sesión Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100). Como resultado, el estatus de la línea de factura cambia de **Libre** a **Aprobado**.
- Debe mantener las entregas para artículos de costo y servicio en la sesión Entregas de venta (tdsls4101m200). Como resultado, el estatus de la línea de factura se establece inmediatamente en **Aprobado** en la sesión Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100).

También puede realizar todas las acciones descritas en la ficha **Líneas de factura** de las sesiones Orden de venta (tdsls4100m900) y Línea de orden de venta (tdsls4101m900).

La aprobación del cliente no está implementada

Si la aprobación del cliente no está implementada:

- Sólo se puede crear una línea de factura para una línea de entrega real.
- No se puede mantener la línea de factura.
- No tiene que aprobar la línea de factura generada. La línea de factura se aprueba de manera automática.
- Si Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000) no es una actividad automática en el procedimiento de orden, puede lanzar la línea de factura a Facturación desde la ficha **Lanzar a facturación** de las sesiones Orden de venta (tdsls4100m900) y Línea de orden de venta (tdsls4101m900).

actividad

Una fase que debe ejecutar para el tipo de orden de compra-venta. Una actividad representa las sesiones o la acción manual que se debe ejecutar para el tipo de orden de compra-venta.

aprobación del cliente

Una norma empresarial según la cual el cliente debe aprobar las mercancías que se entregan en una orden de venta antes de poder facturarlas. La propiedad de las mercancías cambia de proveedor a partner cliente cuando se aprueban las mercancías entregadas.

artículo de costo

Un artículo administrativo que se utiliza para contabilizar costos adicionales en una orden. Los costos adicionales son, por ejemplo, gastos contables, tasas de aduanas, costos de diseño y gastos de flete.

Los artículos de costo no se utilizan para la fabricación y no pueden guardarse en stock. Estos artículos también se denominan artículos de gastos.

artículo de lista

Un tipo de artículo que consta de múltiples componentes. Los componentes también pueden gestionarse y pedirse por separado. El tipo de artículo de lista (kit, menú, opciones o accesorios) indica qué relación mantienen los componentes entre sí.

Los artículos de lista se utilizan para agilizar el proceso de entrada de órdenes. Las líneas de orden de un artículo de lista pueden contener componentes o artículos principales.

artículo de planificación

Un artículo con el método de planificación **Planificado**.

La fabricación, distribución o compra de estos artículos se planifica en Planificación Empresarial en función de la previsión o la demanda real.

Puede planificar estos artículos mediante lo siguiente:

- Una planificación basada en un plan maestro, similar a las técnicas de programación de fabricación.
- Una planificación basada en órdenes, similar a las técnicas de planificación de necesidades de material.
- Una combinación de planificación maestra y planificación basada en órdenes.

Un artículo de planificación puede ser del siguiente tipo:

- Un artículo real de fabricación o de compra.
- Una familia de productos.
- Un modelo básico, es decir, una variante de producto definida de un artículo genérico.

Un grupo de artículos de planificación similares o familias se denomina una familia de productos. Los artículos se agregan para ofrecer una planificación más general que la diseñada para artículos específicos. En el segmento de grupo del código de artículo aparece un código en que se muestra que el artículo de planificación es un artículo agrupado que se utiliza en la planificación de distribución.

artículo personalizado

Un artículo fabricado a partir de una especificación de cliente para un proyecto específico. Un artículo personalizado puede tener una estructura personalizada o una ruta persona personalizada y normalmente no está disponible como artículo estándar. Sin embargo, un artículo personalizado puede derivarse de un artículo estándar o un artículo genérico.

artículos alternativos

Los artículos que se pueden utilizar como sustituto del artículo estándar si este no se puede entregar o si se está reemplazando.

conjunto de costos adicionales

El código bajo el que pueden almacenarse diversos escenarios y líneas de costos adicionales. Los conjuntos de costos se pueden vincular a artículos, a partners o a listas de precios y, por medio de estos, a órdenes y expediciones.

contrato de venta

Los contratos de venta se utilizan para registrar acuerdos sobre la entrega de mercancías con un partner cliente.

Un contrato consta de lo siguiente:

- Una cabecera de contrato de venta con los datos generales del partner y, opcionalmente, un acuerdo sobre términos y condiciones vinculado.
- Una o más líneas de contrato de venta con acuerdos de precios/descuentos e información de cantidad que se aplican a un artículo o grupo de precios.

costo inferior o valor de mercado (LCMV)

Un método de valoración que compara el valor de stock basado en uno de los métodos de valoración de stock (consulte más abajo) con el valor de mercado del stock. Si el valor de mercado es inferior, la totalidad del stock de un artículo específico se valorará en la hoja de balance con el valor de mercado.

Los métodos de valoración de stock siguientes se pueden utilizar para determinar el valor del stock:

Método de valoración

costos adicionales

Los cargos por servicios adicionales, como embalaje extra, seguros, etc. Los costos adicionales se añaden a los costos de flete de una expedición, carga o grupo de órdenes de flete. Se imponen para líneas de expedición o líneas de grupo de órdenes de flete que pueden facturarse al cliente. lo que depende de los acuerdos realizados con el partner.

costos adicionales

Los artículos de costo que se pueden incluir en una orden o expedición para cargar costos adicionales para una orden o expedición.

departamento de ventas

Un departamento identificado en el modelo empresarial de la compañía para gestionar las relaciones de venta del partner. El departamento de ventas se utiliza para identificar las ubicaciones que son responsables de las actividades de venta de la organización.

entrega directa

El proceso por el que un vendedor pide las mercancías de un partner proveedor, que también debe entregar las mercancías directamente al partner cliente. Mediante una orden de compra que está vinculada a una orden de venta o de servicio, el partner proveedor entrega las mercancías directamente al partner cliente. Las mercancías no se entregan desde su propio almacén, por lo que no hay Gestión de almacenes involucrada.

En una configuración de stock gestionado por proveedor (VMI), se consigue una entrega directa mediante la creación de una orden de compra para el almacén del cliente.

Un vendedor puede decidirse por una entrega porque:

- Existe una insuficiencia de stock.
- La cantidad pedida no puede entregarse a tiempo.
- Su compañía no puede transportar la cantidad pedida.
- Se guardan los costos y el tiempo.

escenario de costo adicional

Un conjunto de atributos de búsqueda que se utiliza para determinar los costos adicionales de una orden o expedición. Cada escenario está vinculado a un conjunto de costos.

estatus de compromiso

Un estatus que informa de si una línea de ofertas de venta, una línea de orden de venta o una línea de componente de venta pueden comprometerse a un cliente, o si deben realizarse comprobaciones de stock o si todavía se debe resolver una situación de stock insuficiente para la línea.

fijador de cambio

El método para determinar la fecha que se utiliza para fijar los tipos de cambio.

Durante el proceso de composición, todos los importes en divisa extranjera se convierten a la divisa propia utilizando un tipo de cambio determinado.

grupo de listas

Un modo de agrupar artículos de lista. Por ejemplo, puede utilizar un grupo de listas SLS para agrupar artículos de lista utilizados en órdenes de venta. Un artículo de lista puede pertenecer a grupos de listas diferentes.

intercambio electrónico de datos (EDI)

La transmisión equipo a equipo de un documento empresarial estándar en un formato estándar. El EDI interno se remite a la transmisión de datos entre compañías en la misma red interna de la compañía (denominada también multiplanta o multicompañía). El EDI externo se refiere a la transmisión de datos entre su empresa y partners externos.

kit

Una lista predefinida de artículos que deben entregarse conjuntamente cuando los pide el cliente.

Puede definir kits para facilitar la entrada de órdenes. Un kit incluye una lista de componentes, y se pide y se fija su precio como si fuera un artículo único. En la línea de orden de venta los componentes están vinculados. El costo estándar del kit es la suma de los costos estándar de sus componentes.

Los componentes de un kit pueden ser de los tipos siguientes:

- Artículos de compra
- Artículos de fabricación

Ejemplo: los componentes de un kit de PC consisten normalmente en una unidad central, un monitor, un teclado y un mouse. En el mercado del bricolaje, un kit de cobertizo puede consistir en las piezas para las paredes y el techo, una puerta con bisagras, un tirador para la puerta y un candado.

línea de costos adicionales

Incluye un artículo de costo que puede vincularse como costos adicionales a una orden o expedición. Ejemplos de líneas de costos adicionales son los costos administrativos que se añaden a los costos de orden si el importe de orden es inferior a un valor determinado, o los costos de flete que se añaden a la orden si el peso total de las mercancías vendidas/compradas excede de un valor determinado.

líneas de ofertas

Las líneas que se utilizan para registrar los artículos ofrecidos, así como los acuerdos de precio y cantidades asociados. Una oferta de venta incluye una o varias líneas de ofertas.

líneas de orden de venta

Una orden de venta contiene artículos que se entregan a un cliente, según algunas condiciones. Las líneas de una orden de venta se usan para registrar los artículos pedidos, así como los acuerdos de precio asociados y fechas de entrega.

mensajes EDI

Un documento electrónico (por ejemplo, una confirmación de orden electrónica) que consta de una organización y un mensaje.

Los mensajes entrantes y/o salientes se procesan en bibliotecas específicas llamadas por las sesiones de comunicación EDI (por ejemplo, en los módulos Control de ventas (SLS), Facturación de ventas (SLI), Contabilidad de proveedores (ACP), Tesorería (CMG), Control de compras (PUR), Gestión de stocks (INH) e Intercambio electrónico de datos (EDI)).

menú

Un tipo de artículo que se compone de una familia de artículos de características similares, clasificados como un artículo genérico para facilitar la entrada de órdenes. Los artículos de los grupos pueden seleccionarse por separado.

Ejemplo

Un monitor, un ratón de ordenador y un reproductor de CD se definen como elementos relacionados utilizados para configurar un ordenador personal. Pero también puede seleccionar un ratón de ordenador como artículo separado.

menú adecuado

Los comandos están distribuidos en los menús **Vistas**, **Referencias** y **Acciones**, o bien se muestran como botones. En versiones anteriores de LN y Web UI, estos comandos se encuentran en el menú *específico*.

motivo de bloqueo

Un motivo para bloquear una orden o una línea de orden.

Una orden puede retenerse por más de un motivo en cualquier fase del procedimiento de orden. Por ejemplo, una orden de venta puede bloquearse debido a la comprobación del crédito (el saldo de orden excede el límite de crédito del cliente) y debido al control de márgenes (el margen bruto de la orden se ha excedido).

movimientos planificados de stock

Los cambios previstos en los niveles de stock a causa de las órdenes planificadas para los artículos.

número de secuencia de orden de cambio

Un número que se utiliza para asignar la incidencia de cambios en una orden de compra o de venta.

ofertas de venta

Un extracto del precio, los términos de venta y una descripción de las mercancías o servicios que ofrece un proveedor a un comprador potencial; una licitación. La cabecera contiene los datos del cliente, las condiciones de pago y de entrega; los datos sobre los artículos reales se especifican en las líneas de la oferta. Cuando se ofrece en respuesta a una solicitud de oferta, la licitación normalmente se considera una oferta de venta.

opción

Un tipo de artículo genérico que se diferencia de otros similares por una o dos características. Por ejemplo, un grupo de sillas de características principales similares pueden diferenciarse en tamaño y color.

orden de venta

Un acuerdo que se utiliza para vender artículos o servicios a un partner según ciertas condiciones. Una orden de venta se compone de una cabecera y una o más líneas de orden.

En la cabecera se almacenan los datos generales de la orden, como los datos de partners y las condiciones de pago y de entrega. En las líneas de orden se especifican los datos sobre los artículos reales que deben suministrarse, como acuerdos de precios y fechas de entrega.

orden urgente

Una orden que debe ejecutarse lo antes posible y que normalmente requiere condiciones de pago y de entrega especiales.

partner cliente

El partner que tramita órdenes de mercancías o servicios a su organización y al que pertenecen las configuraciones que mantiene o para la cual realiza un proyecto. Normalmente, el departamento de compras del cliente.

El acuerdo con el partner cliente puede incluir lo siguiente:

- Acuerdos de precio y descuento predeterminados
- Valores predeterminados de orden de venta
- Condiciones de entrega
- Los partners receptor y facturado relacionados

perfil de usuario (ventas)

Los datos predeterminados que registra el usuario y que influyen en la creación de ofertas, contratos, órdenes y programaciones de venta. Estos datos determinan el método y los valores predeterminados durante la entrada de órdenes, etc.

plazo de entrega de orden

El tiempo de fabricación de un artículo expresado en horas o días, en función de los elementos que inciden en los plazos de entrega tal como se definen en las operaciones de ruta.

porcentaje de éxito

Un porcentaje asociado a una oferta que representa la probabilidad de que el partner la acepte. La aceptación provoca la conversión de la oferta en orden de venta.

programación de ventas

Un calendario de suministro de materiales planificado. Programaciones de ventas que admiten ventas a largo plazo con entregas frecuentes. Todas las necesidades para el mismo artículo, partner cliente, partner receptor y parámetro de entrega se almacenan en la misma programación de ventas.

responsable de cuentas

El director responsable de mantener las relaciones con las cuentas o los partners.

simulaciones de prioridades de orden

Una actividad simulada que le permite calcular la secuencia de prioridad en la que se asigna el stock a las órdenes.

sistema de divisa dependiente

Un sistema de divisa en el que puede utilizar varias divisas propias en una única compañía. Para la mayoría de entidades, la compañía contable determina la divisa local que se utiliza. Todas las transacciones se registran en todas las divisas propias.

Los tipos de cambio de divisas se definen entre las divisas externas y la divisa de referencia, y entre esta última y el resto de divisas propias. En primer lugar se convierten los importes de transacción a la divisa de referencia y, a continuación, el importe de transacción de la divisa de referencia se convierte al resto de divisas propias.

Consultar: sistema de divisa estándar

sistema de divisa estándar

Un sistema de divisa en el cual las transacciones en divisa extranjera se convierten directamente de la divisa de transacción a la divisa local, sin triangulación por medio de la divisa de referencia. De forma predeterminada, las divisas de listado se convierten directamente de la divisa de transacción a la divisa de listado; aunque también se pueden convertir desde la divisa local.

sistema de divisa independiente

Un sistema de divisa en que todas las compañías contables y compañías logísticas relacionadas entre sí en el modelo de estructura empresarial utilizan las mismas dos o tres divisas propias. Todas las transacciones se registran en todas las divisas propias.

Los tipos de cambio de divisa se definen entre las divisas de transacción y todas las divisas propias. Los importes de transacción se convierten directamente de la divisa de transacción a las divisas propias.

Consultar: sistema de divisa estándar

sistema de divisa única

Un sistema de divisa en el que la compañía utiliza solo una divisa propia.

Consultar: sistema de divisa estándar

sobreentrega

Una desviación positiva de la cantidad pedida original.

stock físico

La cantidad física de mercancías de uno o varios almacenes (incluido el stock retenido).

Sinónimo: stock físico

stock físico

Consultar: *stock físico* (p. 61)

tipo de cambio

El precio al que una divisa se puede cambiar por otra divisa. En otras palabras, el importe que una divisa comprará a otra divisa en un momento determinado.

tipo de orden de venta

El tipo de orden, que determina las sesiones que forman parte del procedimiento de orden y cómo y en qué secuencia se ejecuta este procedimiento.

tipo de partner

Un modo de agrupar partners con características similares, por ejemplo, miembros de la UE o sujetos a reglas aduaneras específicas.

Nota

Un tipo de partner no es lo mismo que un rol de partner o un grupo contable de partners.

Índice

- actividad, 53**
 - Actividad, 25**
 - aprobación del cliente, 53**
 - Aprobación del cliente, 49, 51**
 - Aprobación de mercancías, 49, 51**
 - Artículo alternativo, 22**
 - artículo de costo, 53**
 - artículo de lista, 53**
 - Artículo de lista, 23**
 - artículo de planificación, 54**
 - Artículo de venta**
 - creación de datos de venta, 13
 - definición, 13
 - definición de datos de partner, 14
 - valores predeterminados, 13
 - artículo personalizado, 54**
 - artículos alternativos, 54**
 - Artículos alternativos**
 - sustitución de artículos, 21
 - Bloqueo de orden, 38**
 - Código de cambio, 37**
 - Código de confirmación, 37**
 - Componente de lista, 23**
 - Comprobación de stock**
 - decalado en el tiempo, 20
 - Comprobación de stock decalado en el tiempo, 20**
 - Configuración**
 - costos adicionales, 43
 - conjunto de costos adicionales, 54**
 - contrato de venta, 55**
 - costo inferior o valor de mercado (LCMV), 55**
 - costos adicionales, 55, 55**
 - Costos adicionales, 43**
 - configuración, 43
 - Datos de artículos de venta, 13**
 - Datos generales de ventas, 37**
 - Datos maestros de ventas**
 - datos de artículos de venta, 13
 - datos generales de ventas, 37
 - datos organizativos de venta, 25
 - Datos organizativos de venta, 25**
 - departamento de ventas, 55**
 - Departamento de ventas, 26**
 - entrega directa, 31, 56**
 - escenario de costo adicional, 56**
 - estatus de compromiso, 56**
 - factura multiplanta, 31**
 - fijador de cambio, 56**
 - fijador del tipo de cambio, 31**
 - Fijador del tipo de cambio, 33**
 - grupo de listas, 56**
 - Grupo de listas, 23**
 - insuficiencia de stock**
 - gestión, 15
 - intercambio electrónico de datos (EDI), 56**
 - kit, 57**
 - línea de costos adicionales, 57**
 - líneas de ofertas, 57**
 - líneas de orden de venta, 57**
 - mensajes EDI, 57**
 - menú, 58**
 - menú adecuado, 58**
 - Mercancías entregadas**
 - aprobar, 49, 51
 - motivo de bloqueo, 58**
 - Motivo de cambio, 37**
 - Motivo de retención, 38**
 - movimientos planificados de stock, 58**
 - número de secuencia de orden de cambio, 58**
 - ofertas de venta, 58**
 - opción, 58**
 - orden de venta, 39, 59**
 - Orden de venta**
 - proceso flexible, 26
 - Órdenes**
-

cambiar/confirmar, 39

Órdenes de compra

cambiar/confirmar, 39

Órdenes de venta

cambiar/confirmar, 39

orden urgente, 59

partner cliente, 59

Perfil de usuario, 26

perfil de usuario (ventas), 59

Plantilla, 47

plazo de entrega de orden, 59

porcentaje de éxito, 59

Proceso flexible de órdenes de venta, 26

programación de ventas, 59

responsable de cuentas, 60

Simulación de prioridades, 39

simulaciones de prioridades de orden, 60

Simulaciones de prioridades de orden, 39

sistema de divisa, 31

sistema de divisa dependiente, 60

sistema de divisa estándar, 60

sistema de divisa independiente, 60

sistema de divisa única, 60

sobreentrega, 60

Sobreentrega, 13

stock físico, 61

Sustitución de artículos, 21

tipo de cambio, 61

Tipo de cambio, 37

tipo de orden de venta, 61

Tipo de orden de venta

actividades, 25

definición, 25

tipo de partner, 61

Ventas, 11
