



Infor LN Ventas - Guía del usuario para Control de márgenes

© 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 salesmcug (U9842)

Versión 10.5.1 (10.5.1)

Creado el 19 diciembre 2017

Índice de contenido

Acerca de este documento

Capítulo 1 Introducción y configuración	7
Resumen de control de márgenes.....	7
Configurar el control de márgenes.....	7
Tipos de control de márgenes.....	8
Utilizar el control de márgenes.....	8
Capítulo 2 Tipos	9
Tipos de control de márgenes.....	9
Control de márgenes (de precio).....	9
Control de margen bruto a nivel de detalle.....	9
Control de margen bruto a nivel de cabecera.....	10
Capítulo 3 Uso	11
Utilizar el control de márgenes.....	11
Apéndice A Glosario	15

Índice

Acerca de este documento

Este documento describe el proceso para configurar y utilizar el control de márgenes. Esta funcionalidad determina el método para gestionar las ofertas de venta y las órdenes con precios que rebasan los márgenes especificados.

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 y configuración	Introducción y configuración del control de márgenes
Capítulo 2	Tipos	Tipos de control de márgenes
Capítulo 3	Uso	Uso del control de márgenes

Referencias abiertas

Use esta guía como la referencia principal para el control de márgenes. Utilice las ediciones actuales de estas referencias relacionadas para buscar información no tratada en esta guía:

- **Guía del usuario para Datos maestros de ventas U9839 US**
Utilice esta guía para comprender la configuración de los datos maestros de ventas.
- **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 Fijación de precios U9179 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de fijación de precios.

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.

Resumen de control de márgenes

El control de márgenes se utiliza para controlar los márgenes de ofertas y órdenes de venta creadas para artículos estándar. Si el precio neto de la oferta o la orden de venta superan los márgenes definidos, se lleva a cabo la acción pertinente. Por ejemplo, si se supera el margen de una orden, la orden se bloquea.

Configurar el control de márgenes

Deben especificarse los siguientes datos maestros para utilizar el control de márgenes:

1. En la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), especifique estos parámetros relacionados con el control de márgenes.
 - **Control de márgenes**
 - **Cabeceras de comprobación de margen bruto**
 - **Líneas de comprobación de margen bruto**
 - **Precio indicativo para control de márgenes**
 - **Motivo de retención predefinido - Control de márgenes**
2. En la sesión Parámetros de control de márgenes (tdsls0120m000), especifique la acción que debe llevarse a cabo cuando una orden u oferta de venta se encuentre fuera de los márgenes definidos.
3. Seleccione la casilla de verificación **Control de margen bruto** en la sesión Tipos de orden de venta (tdsls0594m000) si debe ejecutarse el control de margen bruto para el tipo de orden.
4. Seleccione la casilla de verificación **Puede lanzar órdenes retenidas por margen** en la sesión Perfiles de usuario de ventas (tdsls0139m000) si un usuario puede desbloquear las órdenes/ofertas de venta bloqueadas porque se han superado los márgenes.
5. En las sesiones Artículos - Ventas (tdisa0501m000) y Partner cliente (tccom4110s000), especifique:
 - El margen superior (porcentaje en que se puede exceder el precio indicativo).
 - El margen inferior (porcentaje en el que el precio puede ser inferior al precio indicativo).

Tipos de control de márgenes

Puede especificar los tipos de margen siguientes:

- Control de márgenes (de precio)
- Control de margen bruto a nivel de detalle
- Control de margen bruto a nivel de cabecera

Para obtener más información, consulte *Tipos de control de márgenes (p. 9)*.

Utilizar el control de márgenes

Si se implementa el control de márgenes, al especificar una orden u oferta de venta, se ejecutan automáticamente diversas comprobaciones y se registran los márgenes excedidos.

Para obtener más información, consulte *Utilizar el control de márgenes (p. 11)*.

Tipos de control de márgenes

Antes de poder especificar los parámetros del control de márgenes (de precio) o control del margen bruto, debe seleccionar la casilla de verificación **Control de márgenes** en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400). Posteriormente, puede decidir qué tipo de control de márgenes desea utilizar.

Control de márgenes (de precio)

Para el control de márgenes (de precio), el precio indicativo y el de venta se comparan y evalúan frente a los límites de margen, tal como se especifica en la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000).

En función de la configuración del campo **Precio indicativo para control de márgenes** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), el precio indicativo es:

- El precio de venta de la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000).
- El precio de venta al público recomendado de la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000).
- El costo estándar del artículo de la sesión Artículos - Cálculo de costos (ticpr0107m000).
- El precio de venta encontrado después de buscar en Fijación de precios.

Nota

Si el artículo es una unidad preconfigurada, las actualizaciones de precios se incluyen en el precio de venta y el precio de venta al público recomendado. Puede ver la actualización de precios para una unidad preconfigurada específica en la sesión Unidad preconfigurada (tcuef0102m000).

Control de margen bruto a nivel de detalle

Para controlar los márgenes brutos a nivel de detalle, en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400):

- Seleccione la casilla de verificación **Líneas de comprobación de margen bruto**.
- Especifique el campo **Precio base para calcular beneficio bruto** para calcular el porcentaje de beneficio bruto.

Para el control de margen bruto, el precio indicativo siempre es el costo estándar del artículo, tal como se especifica en la sesión Artículos - Cálculo de costos (ticpr0107m000), o si hay una unidad preconfigurada implicada, tal como se especifica en la sesión Unidad preconfigurada (tcuef0102m000). El precio indicativo y el de venta se utilizan para calcular el porcentaje de beneficio bruto. Este porcentaje se evalúa en relación con los límites de márgenes, como se define en la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000).

Control de margen bruto a nivel de cabecera

Para controlar los márgenes brutos a nivel de cabecera, en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400):

- Seleccione la casilla de verificación **Cabeceras de comprobación de margen bruto**.
- Especifique el campo **Precio base para calcular beneficio bruto** para calcular el porcentaje de beneficio bruto.

Para el control de margen bruto, el precio indicativo siempre es el costo estándar del artículo, tal como se especifica en la sesión Artículos - Cálculo de costos (ticpr0107m000), o si hay una unidad preconfigurada implicada, tal como se especifica en la sesión Unidad preconfigurada (tcuef0102m000). El precio indicativo y el de venta se utilizan para calcular el porcentaje de beneficio bruto. Este porcentaje se evalúa en relación con los límites de márgenes para una determinada orden u oferta, como se define en la sesión Partner cliente (tccom4110s000).

Utilizar el control de márgenes

Si se utiliza el control de márgenes, cuando se ha especificado una orden u oferta de venta, se llevan a cabo diversas comprobaciones, y se registran los márgenes excedidos.

Se completan los pasos siguientes:

1. LN busca los parámetros de control de márgenes del código del usuario que especifica la orden u oferta de venta. Para cada código de usuario, los parámetros de control de márgenes determinan las acciones que deben llevarse a cabo cuando el precio de venta se encuentre fuera del margen. Si no existe ningún parámetro de control de márgenes para el código de un usuario concreto, no se utiliza el control de márgenes para las órdenes u ofertas de venta especificadas por dicho usuario.
2. LN comprueba si se dan las variaciones de margen permitidas en los datos de venta de artículo y de partner cliente, que vienen definidas en forma de porcentaje y se comparan con un precio indicativo o costo estándar, en función del tipo de margen que se esté comprobando.
3. LN determina uno de los siguientes:
 - Para el control de márgenes (de precio), el precio indicativo de un artículo. El precio indicativo puede ser el precio de venta, el costo estándar, el precio de venta al público recomendado o el precio definido en la estructura de precios. El precio indicativo se multiplica por los márgenes superior e inferior, tal como se define en los datos de venta de artículo, para determinar el rango de márgenes.
 - Para el control de margen bruto, el costo estándar del artículo de los datos de cálculo de costos de artículo. El costo estándar se multiplica por los márgenes superior e inferior, tal como se define en los datos de venta de artículo o de partner cliente.
4. LN comprueba el precio neto definido para la línea de la orden u oferta de venta. Si este precio se encuentra dentro de los márgenes, la orden se procesa. Si el precio se encuentra fuera del margen permitido, LN lleva a cabo la acción definida para el usuario en la sesión Parámetros de control de márgenes (tdsls0120m000).
5. Las órdenes u ofertas de venta cuyos márgenes se exceden, y que deben registrarse, pueden verse en las siguientes sesiones:
 - Órdenes de venta por debajo/encima del margen permitido (tdsls4518m000)

- Ofertas de venta por debajo/encima del margen permitido (tdsls1518m000)
Las órdenes de venta cuyos márgenes se exceden, y que deben bloquearse, pueden verse en la siguiente sesión:
 - Orden de venta (líneas) bloqueada (tdsls4520m000)
6. Las instancias registradas de órdenes u ofertas de venta cuyos márgenes se han excedido pueden borrarse en las sesiones Borrar registro Control de márgenes de órdenes de venta (tdsls4218m000) o Borrar reg. márgenes ofertas venta por debajo/encima margen permitido (tdsls1218m000) si ya no se necesitan dichos márgenes.

Nota

- Cuando una orden u oferta de venta se encuentra fuera de los márgenes definidos, es posible llevar a cabo más de una acción a la vez. Por ejemplo, LN puede señalar, registrar y bloquear una oferta o una orden.
- Si se bloquea una orden debido a las directrices sobre márgenes, el bloqueo debe eliminarse manualmente, incluso si se corrige el precio.
- El bloqueo se produce en la fase especificada como fase de bloqueo en el tipo de orden.

Ejemplo

Para el Artículo 1, se aplica lo siguiente:

- El precio indicativo, que es el precio de venta, es 500 USD.
- El margen superior es 25%.
- El margen inferior es 10%.
- El costo estándar es 389 USD.

Además, están disponibles los siguientes datos:

- Para el Artículo 2, el costo estándar es 317 USD.
- En el caso del partner cliente NS Materieel, el margen superior es el 20% y el margen inferior es el -5%.
- NS Material realiza una orden de 25 unidades del Artículo 1 a 600 USD y 25 unidades del Artículo 2 a 515 USD.

En consecuencia, se calculan las siguientes comprobaciones de margen:

- Comprobación de margen (de unidad) del Artículo 1.
Las fórmulas para esta comprobación son las siguientes:
 - Margen superior = precio indicativo * (1 + porcentaje del margen superior)
 - Margen inferior = precio indicativo * (1 + porcentaje del margen inferior)
- Comprobación de margen bruto en el nivel de línea del Artículo 1.
- Comprobación de margen bruto a nivel de cabecera.

Comprobación de margen (de unidad) del Artículo 1

Margen superior	$500 * (1,25) = 625 \text{ USD}$
Margen inferior	$500 * (0,9) = 450 \text{ USD}$

Debido a que el precio de venta neto es 600 USD, no se exceden los márgenes.

Comprobación de margen bruto en el nivel de línea del Artículo 1

Margen superior	$389 \text{ USD} * (1,25) = 486,25 \text{ USD}$
Margen inferior	$389 \text{ USD} * (0,9) = 350,10 \text{ USD}$

Debido a que el precio de venta neto es 600 USD, no se excede el margen superior bruto.

Comprobación de margen bruto a nivel de cabecera

Costo estándar de ambos artículos	$389 \text{ USD} + 317 \text{ USD} = 706 \text{ USD}$
Margen superior	$706 \text{ USD} * (1,2) = 847,20 \text{ USD}$
Margen inferior	$706 \text{ USD} * (1,05) = 741,30 \text{ USD}$
Precio de venta neto de ambos artículos	$600 \text{ USD} + 515 \text{ USD} = 1115 \text{ USD}$

Debido a que el precio de venta neto es 1115 USD, no se excede el margen superior bruto.

Apéndice A

Glosario

A

control de márgenes

El submódulo de ventas que controla si la orden de venta o el precio de la oferta de un artículo difieren demasiado del precio indicativo especificado. El porcentaje de desvío permitido para el precio neto de venta sobre el precio indicativo se denomina margen permitido.

margen

El porcentaje de desvío permitido para el precio neto de venta sobre el precio indicativo.

margen bruto

Los ingresos de ventas menos todos los costos de fabricación, tanto fijos como variables.

precio de actualización

Un precio que se define para un requisito en Preconfiguración de unidades (UEF). Si el requisito se utiliza en una configuración de unidad preconfigurada, el precio de actualización se añade al precio de venta de la unidad preconfigurada.

precio indicativo

El precio que forma la base para los cálculos de control de márgenes.

Un precio indicativo puede ser uno de los precios siguientes:

- El precio de venta
- El precio de venta al público recomendado
- El costo estándar del artículo
- El precio de venta encontrado después de buscar en Fijación de precios.

El precio indicativo y el de venta se evalúan en relación con los límites de margen registrados en el archivo de artículos.

unidad preconfigurada

Un número de referencia, por ejemplo, una línea de orden de venta o una línea de entregables de proyecto, que se utiliza para modelar desviaciones para un artículo con unidades preconfiguradas.

Índice

control de márgenes, 15

Control de márgenes

ejemplo, 12

resumen, 7

tipos, 9

uso, 11

margen, 15

margen bruto, 15

precio de actualización, 15

precio indicativo, 15

unidad preconfigurada, 15
