



Infor LN Ventas - Guía del usuario para Ofertas de venta

© 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 salesquotug (U9841)

Versión 10.5.1 (10.5.1)

Creado el 19 diciembre 2017

Índice de contenido

Acerca de este documento

Capítulo 1 Introducción.....	7
Ofertas de venta.....	7
Datos maestros de ofertas de venta.....	7
Procedimiento de oferta de venta.....	8
Procesos adicionales de oferta de venta.....	8
Capítulo 2 Procedimiento.....	9
Procedimiento de oferta de venta.....	9
Capítulo 3 Procesos adicionales.....	11
Procesos adicionales de ofertas de venta.....	11
Comprobaciones ATP y CTP.....	11
Configuración de variantes de producto.....	11
Copia de componentes de estructura en una oferta de venta.....	12
Creación de ofertas de venta desde un catálogo.....	12
Borrado de ofertas de venta.....	12
Oferta de una alternativa.....	12
Vincular plazos del precio.....	12
Trazabilidad de costos de proyecto para una línea de oferta.....	12
Listado y revisión de ofertas de venta.....	12
Recuperación de precios de material.....	12
Especificar servicios postventa.....	13
Variantes de productos en Ventas.....	13
Vincular variantes de producto.....	13
Reutilización de variantes de producto.....	14
Actualización de líneas de orden de venta y líneas de oferta de venta.....	18
Actualización de variantes de producto.....	19
Desvinculación de variantes de producto.....	20

Apéndice A Glosario.....	21
--------------------------	----

Índice

Acerca de este documento

Este documento proporciona una introducción a las ofertas de venta y explica el procedimiento y las funciones de oferta de venta.

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 las ofertas de venta y las referencias a los datos maestros, al procedimiento y procesos adicionales para ofertas de venta
Capítulo 2	Procedimiento	Pasos en el procedimiento de oferta de venta
Capítulo 3	Procesos adicionales	Funcionalidad adicional en el procedimiento de oferta de venta

Referencias abiertas

Use esta guía como la referencia principal para ofertas de venta. 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 Catálogos de productos U9815 US**
Utilice esta guía para comprender la configuración y el uso de catálogos de productos.
- **Guía del usuario para Control de márgenes U9842 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de control de márgenes.
- **Guía del usuario para Órdenes de venta U9845 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de órdenes de venta.
- **Guía del usuario para Trazabilidad por proyecto U9777 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de trazabilidad por proyecto.
- **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.
- **Guía del usuario para Plazos del precio**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de plazos del precio.

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.

Ofertas de venta

Las ofertas de venta se utilizan para suministrar a un partner cliente los detalles necesarios para tomar una decisión de compra.

Puede crear una oferta de venta en respuesta a una solicitud de oferta (RFQ) de un partner, o bien a modo de herramienta de ventas para iniciar el proceso de venta con partners potenciales. Una oferta incluye las fechas, las condiciones, los artículos o las descripciones de los artículos que se venderán, así como un porcentaje de éxito, que refleja el nivel de seguridad que tiene el usuario en cuanto a la aceptación de la oferta. Las ofertas de venta se incluyen en los módulos de planificación en función de sus porcentajes de éxito. Las ofertas con un elevado porcentaje de éxito se consideran como vendidas.

Puede listar y enviar las ofertas a los partners. Puede especificar los resultados de las ofertas devueltas en Ventas. Si no se acepta la oferta, puede especificar el motivo del rechazo y el competidor que ganó la oferta. Si el partner acepta la oferta, puede transferirla a una orden de venta y especificar el motivo del éxito.

Nota

No puede convertir en una orden de venta las líneas de oferta de venta con un código de artículo vacío.

Datos maestros de ofertas de venta

Para poder utilizar el procedimiento de oferta de venta, debe especificar estos parámetros y datos maestros:

1. Seleccione la casilla de verificación **Ofertas** en la sesión Parámetros de ventas (tdsls0100s000).
2. Especifique los parámetros de oferta de venta en la sesión Parámetros de ofertas de venta (tdsls0100s100).
3. Utilice la sesión Competencia (tdsls1106m000) para definir y realizar el seguimiento de los competidores a lo largo del procedimiento de oferta de venta. Si una línea de oferta no tiene éxito, puede indicar el competidor que ha ganado la orden.

4. Para mejorar los porcentajes de éxito de las ofertas, resulta esencial registrar los motivos de la aceptación o rechazo de las ofertas. Los motivos de la aceptación o del rechazo, según se especifican en la sesión Motivos (tcmcs0105m000), permiten conocer las bazas y los puntos débiles de las ofertas. Puede indicar el motivo de la aceptación o del rechazo para cada línea de oferta.

Procedimiento de oferta de venta

El procedimiento de oferta de venta incluye pasos como crear, listar, especificar resultados de oferta, procesar y enviar ofertas de venta.

Para obtener más información, consulte *Procedimiento de oferta de venta* (p. 9).

Procesos adicionales de oferta de venta

Hay una serie de procesos que no siempre se dan en el procedimiento de oferta de venta, pero que pueden aplicarse en situaciones específicas.

Para obtener más información, consulte *Procesos adicionales de ofertas de venta* (p. 11).

Procedimiento de oferta de venta

Para crear y procesar ofertas de venta:

Fase 1: Oferta de venta (tdsls1600m000)

Especifique una cabecera y líneas de una oferta de venta en la sesión Oferta de venta (tdsls1600m000). En esta sesión puede especificar los datos más importantes de una oferta de venta y procesar dicha oferta.

Fase 2: Aprobación de ofertas de ventas (tdsls1211m000)

Si la casilla de verificación **Aprobación necesaria** está seleccionada en la sesión Parámetros de ofertas de venta (tdsls0100s100), la aprobación de la oferta de venta es obligatoria en el procedimiento de oferta de venta.

Fase 3: Listar ofertas de venta (tdsls1401m000)

Liste la oferta de venta en la sesión Listar ofertas de venta (tdsls1401m000) y envíela al partner para su revisión. Este documento contiene el precio y las condiciones de entrega de las mercancías necesarias. Es posible listar copias adicionales para presentaciones.

Si la casilla de verificación **Aprobación necesaria** está seleccionada en la sesión Parámetros de ofertas de venta (tdsls0100s100), la oferta de venta debe aprobarse para poderla listar formalmente, es decir, el estatus se establece en **Listado**.

Fase 4: Resultados de oferta de venta (tdsls1101s100)

Especifique la respuesta del partner a la oferta en la sesión Resultados de oferta de venta (tdsls1101s100). El partner puede aceptar o rechazar la línea de oferta enviada. En esta sesión también pueden indicarse el motivo de la aceptación o del rechazo, así como el competidor que ha perdido o ha conseguido la línea de oferta. Esta información puede ser importante para ofertas futuras.

Puede utilizar la sesión Actualización global de ofertas de venta (tdsls1205s000) para especificar los resultados de toda la oferta o de un grupo de ofertas.

Fase 5: Procesar ofertas de venta (tdsls1200m000)

Si el partner acepta una línea de oferta, puede generar una orden de venta a partir de la línea de oferta enviada en la sesión Procesar ofertas de venta (tdsls1200m000).

Fase 6: Órdenes de venta (tdsls4100m000)

Puede mantener las órdenes de venta creadas a partir de una oferta en la sesión Órdenes de venta (tdsls4100m000).

Nota: También puede completar los pasos anteriores con la sesión Ofertas de venta (tdsls8310m000).

Procesos adicionales de ofertas de venta

Hay una serie de procesos que no siempre se dan en el procedimiento de oferta de venta, pero que pueden utilizarse en situaciones específicas.

Comprobaciones ATP y CTP

Puede realizar una comprobación de disponible comprometible (ATP) y capacidad comprometible (CTP) para la oferta. Esto se ejecuta automáticamente si, en la sesión Parámetros de planificación (cprpd0100m000), la casilla de verificación **Comprobación de CTP para ventas** está seleccionada y uno de los parámetros **Comprobar stock durante entrada de línea de oferta**, **Comprobar stock durante confirmación** o **Comprobar stock durante proceso** se establece en **Sí** o **Decalado en el tiempo** en la sesión Parámetros de ofertas de venta (tdsls0100s100). Si el stock disponible libre (ATP) y las capacidades y componentes críticos adicionales (CTP) son insuficientes para cumplimentar la línea de oferta, se puede gestionar la insuficiencia por medio de, por ejemplo, una programación de entregas, que se puede configurar en la sesión Gestión de ATP (cprrp4800m000). Si desea utilizar la programación de entregas, debe actualizar manualmente la línea de programación.

Puede iniciar la sesión Gestión de ATP (cprrp4800m000) como se indica a continuación:

- Manualmente, si desea llevar a cabo comprobaciones de ATP/CTP fuera de línea.
- Automáticamente, si está definida como una opción automática de gestión de insuficiencia de stock para el tipo de orden.
- Manualmente, desde el Menú de insuficiencias de stock (tdsls4830s000) que se muestra durante la introducción, la confirmación o el proceso de la línea de oferta.

Configuración de variantes de producto

Puede configurar una variante de producto para un artículo genérico en la línea de oferta.

Copia de componentes de estructura en una oferta de venta

Puede utilizar la sesión Copiar componentes de BOM en oferta de venta (tdsls1812s000) para copiar componentes de estructura en una oferta de venta. Se debe especificar un artículo de fabricación y el número de niveles de estructura para copiarlos en la oferta. Se añade una línea de oferta para cada posición de la estructura de materiales que no contenga otro nivel de componentes.

Creación de ofertas de venta desde un catálogo

Puede crear una nueva oferta de venta basada en un catálogo.

Borrado de ofertas de venta

Puede borrar ofertas de venta (procesadas) en la sesión Borrar ofertas de venta (tdsls1210m000).

Oferta de una alternativa

Puede ofrecer a un partner cliente más de una opción para una oferta determinada. Si hace clic en **Crear alternativa** en el menú Vistas, Referencias o Acciones de la sesión Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000), puede crear una línea alternativa. Esta línea tiene el mismo número de posición que la línea de oferta principal, si bien el número de secuencia se incrementa en uno.

Vincular plazos del precio

Puede especificar y actualizar plazos del precio para las líneas de oferta de venta. Al procesar una oferta para una orden de venta, los plazos del precio se copian de la línea de oferta a la línea de orden de venta. Las líneas de orden de venta pueden bloquearse debido a los plazos del precio.

Trazabilidad de costos de proyecto para una línea de oferta

Si se requiere trazabilidad por proyecto para el artículo en la línea de oferta de venta, debe especificarse una trazabilidad en la sesión Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000).

Listado y revisión de ofertas de venta

Puede listar y revisar ofertas de venta en las sesiones Previsualizar oferta de venta (tdsls1401m200), Listar ofertas de venta (tdsls1419m000) y Listar líneas de ofertas de venta (tdsls1420m000).

Recuperación de precios de material

Si se ha seleccionado la casilla de verificación **Fijación de precios en ventas** en la sesión Parámetros de precio de material (tcmpr0100m000), y se han especificado los datos maestros de fijación de precios

de material, LN puede recuperar información y calcular los precios de material para una línea de oferta de venta.

Especificar servicios postventa

Puede especificar los servicios postventa que se aplicarán para el artículo vendido tras la entrega. Al procesar una oferta para una orden de venta, los datos del servicio postventa se copian de la oferta de venta a la orden de venta.

Variantes de productos en Ventas

En Ventas, se pueden generar variantes de producto para artículos configurables, que constituyen artículos que tienen la casilla de verificación **Configurable** seleccionada en la sesión Artículos (tcibd0501m000).

En la sesión Artículos (tcibd0501m000), los artículos de **Fabricación** con el valor de **Origen suministro predeterminado** establecido en **Montaje** y los artículos de tipo **Genérico** siempre son configurables.

Nota

Para los artículos con el origen de suministro predeterminado establecido en **Montaje** en la sesión Artículos (tcibd0501m000), se aplican las condiciones siguientes:

- Si la casilla de verificación **Vender varios con la misma configuración** no está seleccionada en la sesión Parámetros de planificación de montaje (tiapl0500m000), la cantidad de la orden se limita a uno en una línea de orden de venta. Solo si se selecciona la casilla de verificación **Vender varios con la misma configuración** en la sesión Parámetros de planificación de montaje (tiapl0500m000), se puede especificar un artículo con una cantidad de orden superior a uno y vender varias unidades de la misma variante de producto de montaje, lo que conlleva que haya varias órdenes de montaje vinculadas a una línea de orden de venta. Para identificar la variante de producto, las distintas órdenes de montaje y la línea de orden de venta tienen la misma especificación. Estos artículos también reciben el nombre de artículos de montaje. Para obtener más información, consulte Vender varias unidades de variantes de producto para montaje y Artículos de montaje.
- La casilla de verificación **Configurador** de la sesión Parámetros de planificación de montaje (tiapl0500m000) determina si debe configurar el artículo en Configuración de productos o si LN genera automáticamente una variante de producto para el artículo en la sesión Variantes de producto - Stock (montaje) (tiapl3600m000).

Vincular variantes de producto

Si el artículo es un artículo configurable, puede elegir configurar de inmediato el artículo en la entrada de línea, en las sesiones Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) y Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000). Si desea configurar la variante de producto una vez guardada la línea de venta, en

el [menú apropiado](#) haga clic en **Configurador** para configurar la variante de producto desde la sesión Configurador de productos (tipcf5120m000).

También puede optar por vincular una variante de producto existente en el campo **Variante de producto** de las sesiones Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) y Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000).

Las variantes de producto pueden configurarse o seleccionarse aquí:

Origen suministro predeterminado	Artículo en orden/oferta de venta	Parámetro Configuración interactiva	Configurar variante de producto	Seleccionar variante de producto de sesión:
Fabricación	Genérico	No aplicable	Configurador de productos (tipcf5120m000)	Variantes de producto (tipcf5501m000)
Montaje	Genérico	Seleccionada	Configurador de productos (tipcf5120m000)	Variantes de producto - Stock (montaje) (tiapl3600m000)
Montaje	Genérico	Desmarcada	No aplicable	Variantes de producto - Stock (montaje) (tiapl3600m000)
Montaje	Fabricación	Seleccionada	Configurador de productos (tipcf5120m000)	Variantes de producto - Stock (montaje) (tiapl3600m000)
Montaje	De fabricación	Desmarcada	No aplicable	Variantes de producto - Stock (montaje) (tiapl3600m000)

Nota

Si LN está integrado en el configurador de gestión de configuración de producto (PCM), la variante de producto se configura en [Configurador de CPQ](#) y no en la sesión Configurador de productos (tipcf5120m000). Para obtener más información, consulte Configurar el Configurador de CPQ.

Reutilización de variantes de producto

En distintas líneas de orden/oferta de venta de la misma orden u oferta de venta, se puede utilizar una variante de producto específica varias veces.

Esta funcionalidad sólo puede utilizarse si los valores siguientes son de aplicación:

- La casilla de verificación **Código identificativo de artículo** está seleccionada en la sesión Parámetros de configuración de producto (tipcf0100m000).
- La casilla de verificación **Igualar proyecto (PCS) con orden de venta** está seleccionada al generar una estructura de proyecto para el artículo configurado en la sesión Generar estructura (proy. PCS) para órdenes venta (tdsls4244m000).
- La casilla de verificación **Permitir reutilización de configuraciones** está seleccionada en la sesión Parámetros de configuración de producto (tipcf0100m000).

Ejemplo

Artículo genérico	Característica	Opciones
100: Silla X	Color	1: Rojo
		2: Azul
	Alto	1: A
		2: B

Orden/oferta de venta después de guardar la configuración:

Orden	Posición	Artículo	Descripción	Variante	Opciones elegidas
123	5	Texto	Clase 1a	-	-
	10	100	Silla X	10	Color rojo, altura A
	15	100	Silla X	11	Color rojo, altura B
	20	Texto	Clase 1b	-	-
	25	100	Silla X	10	Color rojo, altura A
	30	100	Silla X	11	Color rojo, altura B

La orden/oferta de venta después de generar la estructura de proyecto en la sesión Generar estructura (proy. PCS) para órdenes venta (tdsls4244m000):

Orden	Posición	Artículo	Descripción	Variante	Opciones elegidas
	5	Texto	Clase 1a	-	-
123	10	100-1-A	Silla X, color rojo, altura A	10	Color rojo, altura A
	15	100-1-B	Silla X, color rojo, altura B	11	Color rojo, altura B
	20	Texto	Clase 1b	-	-
	25	100-1-A	Silla X, color rojo, altura A	10	Color rojo, altura A
	30	100-1-B	Silla X, color rojo, altura B	11	Color rojo, altura B

Comprobaciones aplicadas en el ejemplo

- Después de configurar la línea de orden 15, se encuentra el mismo artículo en la línea 10. El nuevo código de artículo de la posición 10 (123/100-1-A) y el código de artículo de la línea 15 (123/100-1-B) son diferentes. Por tanto, se acepta la línea de orden 15.
- Después de configurar la línea de orden 25, se encuentra el mismo artículo con las mismas opciones en la línea 10. El nuevo código de artículo de la posición 10 y el código de artículo de la línea 25 son iguales: 123/100-1-A. La línea de orden 25 sólo puede aceptarse si la casilla de verificación **Permitir reutilización de configuraciones** está seleccionada.

El código de artículo de la posición 10 y la posición 25 son iguales. En la sesión Artículos (tcibd0501m000), la **Variante de producto** del artículo 123/100-1-A es 10.

Importante

La sesión Artículo genérico - Configuración para generación de datos (tipcf3101m000) influye en el resultado esperado:

- En el ejemplo, se utiliza la configuración desde esta sesión: las opciones seleccionadas forman parte del código de artículo generado. Si selecciona otra opción, se generará un código de artículo personalizado distinto.
- Si la configuración de la generación de datos no se especifica en la sesión Artículo genérico - Configuración para generación de datos (tipcf3101m000), el código de artículo personalizado se basará en el número de orden y código de artículo, es decir, 123-100. En este caso, la posición 15 habría dado como resultado un mensaje de error: el código de artículo personalizado es igual al de la posición 10, pero las opciones son diferentes.

Actualización de líneas de orden de venta y líneas de oferta de venta

Al insertar una variante de producto existente en la línea de orden/oferta de venta, se actualizan estos campos en la línea de orden/oferta de venta:

Número de unidad preconfigurada	Para los artículos con el campo Origen suministro predeterminado establecido en Montaje y una unidad preconfigurada vinculada a la variante de producto en Planificación de montaje (APL).
Almacén	Para los artículos de Fabricación con el campo Origen suministro predeterminado establecido en Montaje .
Centro de trabajo	Para los artículos de tipo Genérico con el campo Origen suministro predeterminado establecido en Montaje .
Precio de venta	-
Número de serie	Se actualiza cuando la <u>orden de montaje</u> vinculada se secuencia. La orden de venta no puede lanzarse a Gestión de almacenes sin este número.
Costo estándar	Se actualiza después de realizar una de las acciones siguientes: <ul style="list-style-type: none"> ■ Haga clic en Calc. imp. oferta en la sesión Variantes de producto (montaje) (tiapl3500m000). ■ Congelar la orden de montaje.

Nota

En el caso de los artículos de **Fabricación** con el campo **Origen suministro predeterminado** establecido en **Montaje** y la casilla de verificación **Vender varios con la misma configuración** seleccionada en la sesión Parámetros de planificación de montaje (tiapl0500m000), puede haber varias órdenes de montaje vinculadas a una línea de orden de venta, lo que significa que la línea de orden de venta no se puede actualizar con un número de serie. Por tanto, Gestión de almacenes especifica números de serie en un conjunto de lote y número de serie, que puede ver haciendo clic en el botón **Conjunto de lote y número de serie** de la sesión Líneas de entrega reales de orden de venta (tdsls4106m000). De este modo, se vinculan varios números de serie a la línea de entrega.

Actualización de variantes de producto

Cuando se cambia la **Fecha planificada de entrega** o la **Fecha de orden/ Fecha de oferta** en la línea de orden/oferta de venta, los campos siguientes se actualizan en la variante de producto vinculada:

Campo cambiado en la línea de orden/oferta de venta	Campo actualizado en la variante de producto	Actualizar restricciones
Fecha planificada de entrega	Fecha solicitada de salida de línea de montaje	Ninguna
Fecha planificada de entrega	Fecha planificada de salida de línea de montaje	<ul style="list-style-type: none"> ■ El estatus de la variante de producto es Abierto. ■ No existen órdenes de montaje.
Fecha planificada de entrega	Fecha de configuración de producto	<ul style="list-style-type: none"> ■ El estatus de la variante de producto es Abierto. ■ No existen órdenes de montaje. ■ La Fecha de configuración (PCS) se establece en Fecha de entrega en la sesión Parámetros de ventas (tdsls0100s000). ■ La variante de producto no se ha configurado con Configuración de productos.
Fecha de orden/ Fecha de oferta	Fecha de configuración de producto	<ul style="list-style-type: none"> ■ El estatus de la variante de producto es Abierto. ■ No existen órdenes de montaje. ■ La Fecha de configuración (PCS) se establece en Fecha de orden en la sesión Parámetros de ventas (tdsls0100s000). ■ La variante de producto no se ha configurado con Configuración de productos.

Nota

En el caso de artículos de **Fabricación** con el campo **Origen suministro predeterminado** establecido en **Montaje** y la casilla de verificación **Vender varios con la misma configuración** seleccionada en la sesión **Parámetros de planificación de montaje** (tiapl0500m000), puede haber varias órdenes de montaje vinculadas a una línea de orden de venta, por lo que se pueden aplicar varias fechas de entrega planificadas a una línea de orden de venta. Como consecuencia, los cambios de fecha no se actualizan en la variante de producto.

Desvinculación de variantes de producto

En la línea de orden/oferta de venta, puede desvincular una variante de producto.

La desvinculación no elimina la variante de producto, sino que sólo elimina la referencia a la orden u oferta de venta en la variante del producto y en la orden de montaje, si procede. En las sesiones **Variantes de producto (montaje)** (tiapl3500m000) y **Variantes de producto** (tipcf5501m000), el **Tipo de referencia** permanece en **Orden de venta**, **Oferta de venta** o **Variante estándar**.

La variante de producto desvinculada puede ser utilizada de nuevo por otra orden/oferta de venta.

Nota

Para los artículos con el campo **Origen suministro predeterminado** establecido en **Montaje**, se aplican las condiciones siguientes:

- En la sesión **Parámetros de planificación de montaje** (tiapl0100s000), la casilla de verificación **Permitir órd. montaje para var. prod. sin vender** determina cuándo se pueden desvincular las variantes de producto.
- Si un artículo de **Fabricación** se rechaza durante la inspección de almacén, el estatus de la variante de producto cambia a **Cancelado**. Después, puede cancelar la línea de orden de venta vinculada o eliminar la variante de producto de la línea de orden de venta. Si es necesario, puede vincular otra variante de producto.

artículo configurable

Un artículo que tiene características y opciones, y que debe configurarse antes de que pueda realizarse cualquier actividad en él. Si el artículo configurable es genérico, tras la configuración se crea un nuevo artículo. Si el artículo es de compra o de fabricación, la configuración se identifica mediante el código de artículo y una ID de lista de opciones.

- Los artículos de **Fabricación** con el origen de suministro predeterminado establecido en **Montaje** y los artículos de tipo **Genérico** siempre son configurables.
- Los artículos de **Compra** con una programación de compras en uso pueden ser configurables.
- Los artículos de **Compra** configurables solo se pueden usar dentro de Control de montaje.

artículo de montaje

Un artículo con **Montaje** de origen de suministro predeterminado. La fabricación de artículos de montaje está controlada por una orden de montaje. Las órdenes de montaje se ejecutan en una línea de montaje.

Nota

Un artículo de montaje puede tener el tipo de artículo **Genérico**, **Fabricación** o **Módulo de ingeniería**.

artículo genérico

Un artículo que existe en múltiples variantes de producto. Antes de ejecutarse cualquier actividad de fabricación en un artículo genérico, el artículo debe configurarse para determinar la variante de producto deseada.

Ejemplo

Un artículo genérico: taladro mecánico

Opciones:

- 3 fuentes de alimentación (baterías, de 12 V o 220 V)
- 2 colores (azul, gris).

Pueden fabricarse un total de 6 variantes de producto mediante estas opciones.

ATP

Consultar: *disponible comprometible* (p. 23)

ATP

Consultar: *disponible comprometible* (p. 23)

BOM

Consultar: *estructura de materiales* (p. 23)

capacidad comprometible

La combinación de técnicas empleadas para determinar la cantidad de un artículo que se puede comprometer para un cliente en una fecha determinada.

La capacidad comprometible (CTP) implica una ampliación de la funcionalidad disponible comprometible (ATP) estándar. CTP va más allá de ATP al considerar la posibilidad de producir más de lo que se planificó inicialmente cuando la ATP de un artículo no es suficiente.

Además de la funcionalidad ATP estándar, CTP incluye las técnicas siguientes:

- ATP de canal: disponibilidad restringida para un canal de ventas determinado.
- CTP de línea de productos: compromiso de orden que se basa en la disponibilidad en el nivel de familia de productos en lugar de en el nivel de artículo.
- CTP de componente: comprueba si hay suficientes componentes disponibles para producir una cantidad adicional de un artículo.
- Capacidad CTP: comprueba si hay suficiente capacidad disponible para producir una cantidad adicional de un artículo.

Abreviatura: CTP

catálogo

El nivel máximo de una estructura de categoría. Un catálogo contiene una o más categorías, las cuales contienen artículos o subcategorías. Un catálogo no puede ser miembro de otra categoría.

competencia

Una compañía que compite por las mismas órdenes de venta. Normalmente, un competidor opera en el mismo segmento de mercado que su compañía.

Configurador CPQ

Una aplicación que está integrada con LN para configurar un artículo. La integración solo se puede utilizar como parte de la interfaz de usuario web.

Consultar: Configurar oferta de precios

conjunto de lote y número de serie

Una lista de los códigos de lote o de números de serie de un artículo en una línea de orden de venta. El conjunto de lote y número de serie se puede utilizar al facturar o como servicio postventa.

CTP

Consultar: *capacidad comprometible* (p. 22)

disponible comprometible

Cantidad del artículo que todavía se puede prometer a un cliente.

En LN, el disponible comprometible (ATP) forma parte de un marco más amplio de técnicas de compromiso de órdenes denominadas de capacidad comprometible (CTP). Si la ATP de un artículo es insuficiente, CTP va más allá de ATP en el hecho de que considera la posibilidad de producir más de lo que se planificó inicialmente.

Además de la funcionalidad ATP estándar, LN usa también ATP por canal. Este término se refiere a la disponibilidad de un artículo para determinado canal de ventas, teniendo en cuenta los límites de venta de ese canal.

Para todos los demás tipos de funcionalidad de compromiso de orden utilizados en LN, se emplea el término CTP.

Acrónimo: ATP

Abreviatura: ATP

especificación

Una recopilación de datos relacionados con artículos; por ejemplo, el partner al que se asigna el artículo o los detalles de propiedad.

LN utiliza especificaciones para conciliar el suministro y la demanda.

Una especificación puede pertenecer a uno o varios de los siguientes elementos:

- Un suministro anticipado de una cantidad de un artículo, por ejemplo, una orden de venta o de producción
- Una cantidad determinada de un artículo almacenado en una unidad de embalaje
- Un requisito de una cantidad determinada de un artículo, por ejemplo, una orden de venta

estructura de materiales

Un listado de todos los subconjuntos, intermedios, piezas y materias primas que van en el montaje principal. La estructura enumera la cantidad y costos de cada componente.

Sinónimo: BOM

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*.

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.

orden de montaje

Orden para ensamblar un producto en una o varias líneas de montaje.

origen de suministro predeterminado

El origen que suministra un artículo de forma predeterminada. Para suministrar un artículo, puede utilizar órdenes o programaciones de compra, órdenes o programaciones de fabricación, órdenes de montaje u órdenes de almacenaje.

El origen de suministro predeterminado especifica el tipo de orden que se utiliza para suministrar el artículo, si bien, por lo general, puede anular el valor predeterminado y especificar otro origen.

plazo del precio

Una categorización del precio que se basa en la fase del proceso de negociación del precio. El uso de plazos de precios permite a las compañías negociar el precio a la vez que se sigue con el proceso de orden con restricciones. Las restricciones de proceso de órdenes que se aplican al plazo del precio se especifican en la definición de bloqueo vinculada.

Ejemplo

Plazo del precio		Tipo	Definición de bloqueo	
PS1	Plazo del precio estimado	Compra	004	Bloquear al lanzar
PS2	Plazo del precio provisional	Compra	005	Bloquear al recibir
PS3	Plazo del precio final	Compra	-	-
PS5	Plazo del precio estimado	Ventas	010	Aviso en entrada de orden

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.

precio de material

El precio de un material, que puede ser el siguiente:

- El precio base de material, si los precios reales de material no son aplicables (todavía)
- La suma de los componentes siguientes: precio base de material + recargo de precio de material+ costos de recargo de precio de material, si los precios reales de material son aplicables

solicitud de oferta (RFQ)

Un documento de compra que se utiliza como solicitud para que los licitantes envíen sus condiciones (precio, descuento, tiempo de entrega y condiciones de pago) para la entrega de (una cantidad de) un producto.

Puede enviar la RFQ a varios licitantes. Un licitante puede enviar una respuesta a RFQ para los artículos especificados.

Puede registrar las respuestas, y negociar y comparar los precios y descuentos ofrecidos por los distintos licitantes.

Una respuesta aceptada puede copiarse en un contrato, una orden o un libro de precios.

trazabilidad

Una combinación de proyecto/presupuesto, elemento o actividad que se utiliza para identificar costos, demanda y suministro de un proyecto.

variante de producto

Una configuración única de un artículo configurable. La variante es el resultado del proceso de configuración e incluye información como opciones de características, componentes y operaciones.

Ejemplo

Artículo configurable: taladro eléctrico

Opciones:

- 3 fuentes de alimentación (baterías, 12 V o 220 V)
- 2 colores (azul, gris).

Con estas opciones, se pueden producir un total de 6 variantes de producto.

Índice

artículo configurable, 21
artículo de montaje, 21
artículo genérico, 21
ATP, 23
BOM, 23
capacidad comprometible, 22
catálogo, 22
competencia, 22
Configurador CPQ, 22
conjunto de lote y número de serie, 23
CTP, 22
disponible comprometible, 23
especificación, 23
estructura de materiales, 23
menú adecuado, 24
Oferta de venta
 datos maestros, 7
 procedimiento, 9
ofertas de venta, 24
Ofertas de venta
 procesos adicionales, 11
orden de montaje, 24
origen de suministro predeterminado, 24
plazo del precio, 25
porcentaje de éxito, 25
precio de material, 25
Procedimiento de oferta de venta, 9
solicitud de oferta (RFQ), 25
trazabilidad, 26
variante de producto, 26
 Ventas, 13
