



Infor LN Ventas - Guía del usuario para Contratos 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 salesscug (U9844)

Versión 10.5.1 (10.5.1)

Creado el 19 diciembre 2017

Índice de contenido

Acerca de este documento

Capítulo 1 Introducción.....	7
Contratos de venta - Resumen.....	7
Especificar contratos de venta.....	8
Recuperar contratos de venta.....	8
Procesos adicionales.....	8
Capítulo 2 Procedimiento.....	9
Especificar contratos de venta.....	9
Capítulo 3 Recuperación de contratos.....	11
Recuperar contratos de venta.....	11
Programaciones de ventas y contratos de venta.....	11
Contratos de venta y órdenes de venta.....	12
Capítulo 4 Entregas de contrato programadas.....	15
Necesidades programadas para un contrato de venta.....	15
Entregas de contrato mediante programaciones de entrega.....	15
Capítulo 5 Procesos adicionales.....	19
Procesos adicionales de contratos de venta.....	19
Activar o desactivar contratos de venta.....	19
Copiar contratos de venta.....	19
Evaluar los contratos de venta.....	19
Listar confirmaciones de contrato.....	19
Recuperación de precios de material.....	19
Facturación retroactiva.....	20
Enviar reclamaciones.....	20
Finalizar y borrar contratos de venta.....	20
Copiar contratos de venta.....	20
Evaluar los contratos de venta.....	21

Apéndice A	25
Gráfico de línea de contrato.....	25
Apéndice B Glosario.....	27
Índice	

Acerca de este documento

Este documento proporciona una introducción a los contratos de venta y explica el procedimiento de y las funciones de contrato de venta. También se describe el proceso para gestionar entregas programadas en función de un contrato y la recuperación de contratos.

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 los contratos de venta
Capítulo 2	Procedimiento	Pasos en el procedimiento de contrato de venta
Capítulo 3	Recuperación de contratos	Explicación de la recuperación de contrato de venta
Capítulo 4	Entregas de contrato programadas	Configuración y uso de entregas programadas en función de un contrato
Capítulo 5	Procesos adicionales	Funcionalidad adicional en el procedimiento de contrato de venta

Referencias abiertas

Utilice esta guía como referencia principal para contratos de compra. 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 Términos y condiciones U9499 US**
Utilice esta guía para comprender la configuración y el uso de acuerdos de términos y condiciones.
- **Guía del usuario para Órdenes de venta U9845 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de órdenes de venta.
- **Guía del usuario para Programaciones de compras y ventas U9541 US**
Utilice esta guía para comprender los procedimientos de programaciones de compras y ventas.

- **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 Facturación retroactiva U9840 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de facturación retroactiva.

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.

Contratos de venta - Resumen

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

Estos acuerdos pueden registrarse en los niveles siguientes:

- **Líneas de contrato de venta**
En las líneas de contrato, se registran los acuerdos de entrega de un artículo o de un grupo de artículos durante un período especificado. Dichos acuerdos incluyen las cantidades totales, los precios y los descuentos. Puede especificar un período de efectividad e indicar si la cantidad mínima que se debe vender es vinculante.
- **Acuerdos sobre términos y condiciones**
En los acuerdos sobre términos y condiciones, se registran los términos y condiciones detallados relacionados con las órdenes, las programaciones, la planificación, la logística, la facturación y la trazabilidad de demanda relativas a la venta, la compra o la transferencia de mercancías. Para utilizar un acuerdo sobre términos y condiciones de venta, antes debe vincularlo a un contrato de venta.

Puede crear los tipos de contrato siguientes:

- Contratos normales
- Contratos especiales

Los contratos especiales se utilizan para registrar acuerdos relativos a proyectos específicos. Un contrato especial también puede ser un contrato promocional. Para cada partner cliente, puede cerrar varios contratos especiales en un período. En un período específico no puede especificar para un mismo partner cliente más de un contrato normal por artículo o grupo de precios.

Los contratos de venta se utilizan como la base de las órdenes de venta o las programaciones de ventas. Los datos especificados en el contrato de venta tienen la función de padre de los datos que especifica en la orden de venta o la programación de ventas vinculada. Las programaciones de ventas y los acuerdos sobre términos y condiciones pueden vincularse solamente a contratos normales y no a contratos especiales.

Especificar contratos de venta

Para poder especificar contratos de venta:

1. Seleccione la casilla de verificación **Contratos** en la sesión Parámetros de ventas (tdsls0100s000).
2. Especifique los parámetros de contrato de venta en la sesión Parámetros de contratos de venta (tdsls0100s300).

Para obtener más información, consulte *Especificar contratos de venta* (p. 9).

Recuperar contratos de venta

Para obtener más información, consulte *Recuperar contratos de venta* (p. 11).

Procesos adicionales

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

Para obtener más información, consulte *Procesos adicionales de contratos de venta* (p. 19).

Especificar contratos de venta

Para registrar los acuerdos formalizados con un partner cliente:

Fase 1: Contratos de venta (tdsls3500m000)

Especifique los datos generales para una cabecera de contrato de venta en la sesión Contratos de venta (tdsls3500m000). Esta sesión incluye principalmente información relacionada con el partner cliente. En la cabecera del contrato, también puede vincular un acuerdo sobre términos y condiciones.

Un acuerdo sobre términos y condiciones se puede vincular del modo siguiente en esta sesión:

- Manualmente, seleccionando un acuerdo en la sesión Términos y condiciones (tctrm1100m000).
- Generando un acuerdo a partir de una plantilla, que se vincula automáticamente a la cabecera del contrato. Haga clic en **Generar térm. y cond. a partir de plantilla** en el menú Vistas. Referencias o Acciones para iniciar la sesión Generar términos y condiciones desde plantilla (tctrm2200m000).

Se puede vincular lo siguiente a un contrato:

- Un acuerdo sobre términos y condiciones y líneas de contrato.
- Sólo un acuerdo sobre términos y condiciones y ninguna línea de contrato
- Sólo líneas de contrato y ningún acuerdo sobre términos y condiciones

Fase 2: Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000)

Especifique las líneas de contrato de venta en la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000), que incluyen los acuerdos formalizados con un partner cliente sobre el artículo. Si no utiliza revisiones de precios de contrato de venta, las líneas de contrato de venta también contienen precios y descuentos. Los datos de línea de contrato hacen referencia a la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000).

Fase 3: Precios de contrato de venta (tdsls3103m000)

Si la casilla de verificación **Revisiones de precio en uso** está seleccionada en la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000), especifique revisiones de precios de contrato de venta para la línea del contrato. Los datos de la revisión de precios de contratos de venta hacen referencia a la sesión Precios de contrato de venta (tdsls3103m000).

Si no se pueden recuperar precios ni descuentos válidos del contrato de ventas, LN continuará buscando un precio y descuentos en otros orígenes.

Fase 4: Datos logísticos de línea de contrato de venta (tdsls3102m000)

Si la casilla de verificación **Usar contratos para programaciones** está seleccionada en la sesión Parámetros de programación de ventas (tdsls0100s500), especifique acuerdos de logística para la línea de contrato. Los datos logísticos de línea de contrato hacen referencia a la sesión Datos logísticos de línea de contrato de venta (tdsls3102m000).

Fase 5: Necesidades programadas para un contrato de venta

Si no recibe programaciones de los partners clientes, pero desea configurar una lista de entregas decaladas en el tiempo basadas en un contrato de venta, puede definir necesidades programadas para un contrato de venta.

Para obtener más información, consulte *Necesidades programadas para un contrato de venta (p. 15)*.

Nota

También puede completar los pasos anteriores mediante las sesiones Contrato de venta (tdsls3600m000) o Contratos de venta (tdsls8330m000).

Recuperar contratos de venta

Los orígenes siguientes se utilizan para buscar contratos de venta:

- Línea de orden de venta
- Cabecera de programación de ventas
- Línea de programación de ventas
- Fabricación, cuando se buscan precios de componentes de estructura.
- Proyecto, cuando se buscan precios

Cuando se buscan líneas de contrato de venta de tipo **Activo** para estos orígenes, solo se muestran las líneas de contrato en las que los siguientes campos coinciden con los valores originales:

- **Precios/Descuentos de partner o Partner cliente**
- **Partner receptor**
- **Artículo**
- **Grupo de precios**
- **Departamento de ventas**
- **Número de unidad preconfigurada**
- **Fecha de efectividad**
- **Fecha de vencimiento**

Programaciones de ventas y contratos de venta

De forma predeterminada, una línea de contrato normal puede estar vinculada a una programación de ventas en estos casos:

- Al procesar un envío de ventas para convertirlo en una programación de ventas
- Al insertar una línea de programación de ventas
- Al aprobar una línea de programación de ventas

Al buscar una línea de contrato de venta para una cabecera de programación de ventas, LN:

- Tiene en cuenta el número de orden de cliente si la casilla de verificación **Usar orden cliente para programaciones** está seleccionada en la sesión Parámetros de programación de ventas (tdsls0100s500).

Las líneas de contrato se vinculan en función del valor de los campos **Acción en caso de desvío de orden de cliente** y **Acción en caso de desvío de orden de cliente vacía** de la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000):

- **Bloquear**
Se vinculan las líneas de contrato en las que el campo **Orden de cliente** de la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000) coincide con el campo **Orden de cliente** de la sesión Programaciones de ventas (tdsls3111m000).
- **Continuar con envío de ventas**
Las líneas de contrato se pueden vincular con una **Orden de cliente** en lugar de con la programación de ventas. En ese caso, el valor de **Orden de cliente** del envío de ventas se utiliza para la programación de ventas.
- **Continuar con contrato de venta**
Las líneas de contrato se pueden vincular con una **Orden de cliente** en lugar de con la programación de ventas. En ese caso, el valor de **Orden de cliente** del contrato de ventas se utiliza para la programación de ventas.
- Verifica si la referencia de contrato de cliente es idéntica en las sesiones Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000) y Programaciones de ventas (tdsls3111m000).

Nota

- Para las programaciones de ventas, LN utiliza la fecha actual para buscar contratos de venta efectivos y con el estatus **Activo**.
- Si la casilla de verificación **Usar términos y condiciones para programaciones** está seleccionada en la sesión Parámetros de programación de ventas (tdsls0100s500), el contrato de venta debe vincularse con el acuerdo de términos y condiciones de la programación de ventas.

Contratos de venta y órdenes de venta

Los contratos de venta se vinculan con órdenes de venta en función del valor de estos parámetros en la sesión Parámetros de contratos de venta (tdsls0100s300):

- **Vinculación interactiva de contrato**
- **Vincular contrato especial automáticamente**

Para órdenes de venta, LN utiliza la fecha especificada en el campo **Tipo de fecha de precio de venta** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000) (que puede ser **Fecha de orden**, **Fecha del sistema** o **Fecha de entrega**) para buscar contratos de venta efectivos y con el estatus **Activo**.

Nota

Si las casillas de verificación **Usar orden cliente para programaciones** y **Usar referencia de contrato de cliente para programaciones** están seleccionadas en la sesión Parámetros de programación de

ventas (tdsls0100s500), para las órdenes de venta LN solo recupera las líneas de contrato que no tienen los campos **Orden de cliente** ni **Referencia de contrato de cliente** indicados en la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000). Por lo tanto, las órdenes de venta no se pueden vincular a las líneas de contrato de venta que estén configuradas para programaciones de ventas.

Para recuperar los términos y condiciones, en el caso de una línea de orden, de un contrato activo, la vinculación a la línea de orden no es necesaria. Por lo tanto, el número de contrato solo toma el valor predeterminado para la línea de orden si hay una línea de contrato activa vinculada a la línea de orden. Para obtener más información, consulte [Recuperar términos y condiciones](#)

Si el artículo especificado para el contrato de venta es unidad preconfigurada, el precio de orden de venta incluye la actualización de precios. Si el artículo especificado para la orden de venta es unidad preconfigurada, pero el artículo de contrato no lo es, el precio de orden de venta, que incluye la actualización de precios, se utiliza como precio de contrato.

Nota

En la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000):

- Los campos **Tolerancia de cantidad máxima** y **Acción al exceder la cantidad máxima** se utilizan para determinar si una línea de contrato puede vincularse a una línea de orden de venta o una línea de programación cuando se supera la tolerancia de cantidad.
- Los campos **Tolerancia de fecha de vencimiento** y **Acción al exceder la fecha de vencimiento** se utilizan para determinar si una línea de contrato puede vincularse a una línea de orden de venta o una línea de programación cuando se supera la tolerancia de fecha.

Necesidades programadas para un contrato de venta

Para utilizar una programación de ventas simplificada, puede especificar entregas programadas según un contrato de ventas. Este proceso se aplica si no recibe programaciones de los partners clientes, pero desea configurar una lista de las entregas decaídas en el tiempo basadas en un contrato de venta.

Puede especificar necesidades programadas para un contrato de ventas utilizando esquemas de entrega.

Para definir necesidades programadas para un contrato de venta mediante esquemas de entrega, debe especificar líneas de entrega del contrato de venta que contengan cantidades y fechas de entrega. Puede generar órdenes de venta automáticamente a partir de un esquema de entrega.

Para obtener más información, consulte *Entregas de contrato mediante programaciones de entrega* (p. 15).

Entregas de contrato mediante programaciones de entrega

Un esquema de entrega es una lista de entregas decaídas en el tiempo basadas en un contrato de venta. Para especificar las entregas decaídas en el tiempo, necesita líneas de entrega de contrato de venta que se conviertan en órdenes de venta. Un esquema de entrega es una programación simplificada que sirve para generar órdenes de venta a tiempo.

Ejemplo

Línea de contrato	Línea de entrega de contrato de venta	Cantidad	Línea de orden de venta	Cantidad
100 unidades (uds.)	01/12	20 ud.	SOL1 01/12	20 ud.
	08/12	25 ud.	SOL2 08/12	25 ud.
	15/12	40 ud.	SOL3 15/12	40 ud.
	22/12	15 ud.	SOL4 22/12	15 ud.

Para especificar entregas de contrato utilizando un esquema de entrega:

Fase 1: Crear un contrato de venta y una línea de contrato de venta

Cree un contrato de venta en la sesión Contratos de venta (tdsls3500m000) y una línea de contrato de venta en la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000).

Fase 2: Crear un esquema de entrega

Haga clic en **Esquema de entrega** en el menú Vistas, Referencias o Acciones de la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000). Como resultado, se inicia la sesión Líneas de entrega de contrato de venta (tdsls3104m000), en la que puede especificar las fechas en las que se producirá la entrega y las cantidades que se entregarán en las fechas especificadas.

Fase 3: Activar la línea de contrato

Active la línea de contrato en la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000).

No puede activar una línea de contrato si:

- El esquema de entrega contiene fechas planificadas de entrega que se encuentran fuera del período de efectividad de la línea de contrato.
- La cantidad del esquema de entrega total es mayor que la cantidad acordada de la línea de contrato.

Si no se puede activar la línea de contrato, puede hacer clic en **Comprobar esquema de entrega** en la sesión Líneas de entrega de contrato de venta (tdsls3104m000) para comprobar el esquema de entrega y adaptarlo. O bien también puede cambiar la línea de contrato.

Fase 4: Generar órdenes de venta para las entregas planificadas

Si selecciona una línea de entrega de contrato de venta y hace clic en **Generar orden de venta** en el menú Vistas, Referencias o Acciones de la sesión Contrato de entregas (tdpur3104m000), se genera una orden (línea) de venta desde la línea de entrega seleccionada.

Si no selecciona una línea de entrega de contrato de venta específica y hace clic en **Generar orden de venta**, se inicia la sesión Generar órdenes de venta de esquemas de entrega (tdsls3204m000) en la que puede generar órdenes (líneas) de venta para un rango de líneas de entrega de contrato de venta.

Puede generar órdenes de venta para las entregas planificadas sólo si el estatus del contrato de venta y de la línea del contrato de venta son **Activo**.

Procesos adicionales de contratos de venta

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

Activar o desactivar contratos de venta

Puede activar o desactivar un rango de contratos de venta en la sesión Activar/desactivar contratos (tdsls3205m000).

Copiar contratos de venta

Puede copiar contratos de venta en la sesión Copiar contratos de venta (tdsls3801m000).

Evaluar los contratos de venta

Puede verificar si se cumplen las cantidades acordadas al final del período de vigencia de un contrato en la sesión Evaluar contratos de venta (tdsls3420m000). También puede controlar, mediante extrapolación, el progreso del contrato durante el período de efectividad. Se imprime un listado que contiene las desviaciones. Puede realizarse una evaluación de todo el contrato sin listar las líneas del contrato por separado. Las desviaciones pequeñas se toleran y no se listan.

Listar confirmaciones de contrato

Puede listar las confirmaciones de contratos que se enviarán al partner cliente en la sesión Listar confirmaciones de contratos de venta (tdsls3405m000).

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 contrato de venta.

Facturación retroactiva

Puede usar la funcionalidad de facturación retroactiva para volver a facturar artículos previamente expedidos para órdenes y programaciones de venta tras la realización de un cambio de precio en un contrato de venta debido a las renegociaciones de precios.

Enviar reclamaciones

Si determinados partners clientes no cumplen los compromisos asumidos en virtud del contrato, puede listar y enviar reclamaciones en la sesión Listar reclamaciones para contratos de venta (tdsls3406m000) para evitar un incumplimiento contractual. LN lista reclamaciones para contratos que exceden la **Desviación negativa** permitida.

Finalizar y borrar contratos de venta

Puede finalizar o borrar contratos de venta que ya no sean válidos o que hayan finalizado antes de lo previsto en la sesión Archivar y borrar contratos de venta rescindidos (tdsls3203m000).

Copiar contratos de venta

Puede copiar contratos de venta en la sesión Copiar contratos de venta (tdsls3801m000).

Siempre puede copiar un contrato normal en un contrato normal o un contrato especial en un contrato especial. Poder copiar un contrato normal en un contrato especial, y un contrato especial en un contrato normal, depende de la configuración de estas casillas de verificación en la sesión Parámetros de contratos de venta (tdsls0100s300):

- **Copiar contrato especial en contrato normal**
- **Copiar contrato normal en contrato especial**

Si copia en un nuevo contrato normal, LN comprueba si ya existe un contrato normal:

- En el mismo período
- Con el mismo grupo de precios o artículo
- Para el mismo partner cliente

Si ya existe un contrato de este tipo y su estatus es **Activo**, la copia no está permitida.

Si ese contrato no existe, cuando copie en un nuevo contrato normal:

- La fecha de efectividad del nuevo contrato será directamente posterior a la fecha de vencimiento del contrato anterior.
- El periodo contractual será de un año

Los contratos se copian con un número de contrato nuevo, que se determina de la misma forma que cuando se especifica un contrato nuevo en la sesión Contrato de venta (tdsls3600m000), pero con fechas de efectividad y vencimiento diferentes.

Si la casilla de verificación **Revisiones de precio en uso** está seleccionada en la línea de contrato de origen, se copian en el contrato nuevo las revisiones de precios de contratos de venta que estén vinculadas al contrato de origen con fechas de efectividad comprendidas dentro del período de efectividad del contrato nuevo. Si no existe una revisión de precios válida y la casilla de verificación **Copiar precios** está seleccionada en la sesión Copiar contratos de venta (tdsls3801m000), la última revisión de precios del contrato anterior se copia en la revisión de precios del contrato nuevo con la misma fecha de efectividad que la de la línea de contrato.

Nota

Los descuentos y las programaciones de descuentos del contrato anterior no se incluyen automáticamente si se copian precios en el contrato nuevo. Para copiar también descuentos en el nuevo contrato, seleccione la casilla de verificación **Copiar descuentos** en la sesión Copiar contratos de venta (tdsls3801m000).

Si los libros de precios o las programaciones de descuentos no son válidos en el tiempo de ejecución del contrato, puede crear nuevos libros de precios y nuevas programaciones de descuentos para el nuevo contrato seleccionando las casillas de verificación **Crear nuevo libro de precios** y **Crear nueva programación de descuentos** en la sesión Copiar contratos de venta (tdsls3801m000). También puede añadir nuevas líneas de precio/descuento a los libros de precios/programaciones de descuentos existentes.

Puede copiar en el nuevo contrato los esquemas de entrega que están vinculados al contrato anterior. Para copiar el esquema de entrega, seleccione la casilla de verificación **Copiar contrato de entregas** en la sesión Copiar contratos de venta (tdsls3801m000).

La divisa del partner proveedor debe ser la misma que la divisa del contrato. Cuando se acuerda un contrato, los partners deben tener el estatus **Activo**. Debe haber una relación principal entre un partner cliente y los otros roles de partner.

Evaluar los contratos de venta

Si se utiliza un contrato de venta como base de una orden de venta o de una programación de ventas, puede evaluar el contrato de venta durante y después del procedimiento de orden de venta o de programación de ventas. Durante el período de vigencia del contrato, puede comprobar si las entregas se producen tal como se acordó en el contrato. Al final del período de vigencia del contrato, puede comprobar si se han cumplido las cantidades acordadas.

La sesión Evaluar contratos de venta (tdsls3420m000) es obligatoria si la casilla de verificación **Evaluar contrato antes de borrar** está seleccionada en la sesión Parámetros de contratos de venta (tdsls0100s300).

Para evaluar contratos en la sesión Evaluar contratos de venta (tdsls3420m000):

- El estatus del contrato debe ser **Activo**.
- Deben existir órdenes de notificación para el contrato.
- El tiempo transcurrido (%) debe ser mayor que el porcentaje especificado.

La forma de evaluar una línea de contrato depende del valor de la casilla de verificación **Cantidad vinculante** de la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000). Esta casilla de verificación determina si la **Cantidad acordada** que acordó con el partner cliente es una cantidad obligatoria de venta.

Si la casilla de verificación **Cantidad vinculante** está seleccionada en la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000), la sesión Evaluar contratos de venta (tdsls3420m000) lista las diferencias entre:

- Los campos **Cantidad real** y **Cantidad máxima** de la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000).
- Los campos **Cantidad real** y **Cantidad mínima** de la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000).

Si la casilla de verificación **Cantidad vinculante** está desmarcada en la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000), la sesión Evaluar contratos de venta (tdsls3420m000) lista las diferencias que superan los límites que ha especificado en la sesión Evaluar contratos de venta (tdsls3420m000):

Puede aceptar pequeñas desviaciones positivas o negativas con respecto a las cantidades. Las desviaciones se calculan como sigue en la sesión Evaluar contratos de venta (tdsls3420m000):

$$[(\text{Cantidad real} + \text{Cantidad facturada}) - (\text{Cantidad acordada} * \text{Factor de tiempo transcurrido}) \div \text{Cantidad acordada}] * 100$$

Ejemplo

- Cantidad acordada = 100
- Real + facturada = 40
- Duración del contrato = 10 días
- Tiempo transcurrido = 6 días

$$\text{Desviación negativa} = 40 - 100 * 6/10 \div 100 = -20\%$$

Si este porcentaje es mayor que el permitido, se lista la línea de contrato.

Nota

- Una vez evaluado un contrato de venta, el campo **Evaluación [s/n/repetir]** se actualiza en la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000).

- La extrapolación puede generar una imagen distorsionada si, por ejemplo, las cantidades más grandes se entregan al final del período del contrato. En consecuencia, una evaluación provisional mostrará un pedido pendiente que no corresponde a la realidad.



Gráfico de línea de contrato

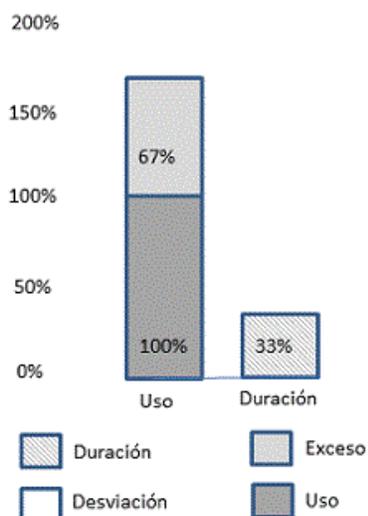
El uso de la cantidad de contrato se compara con la duración de la línea de contrato y se muestra en un gráfico a través de las sesiones Contratos de venta (tdsls8330m000) o Contratos de compra (tdpur8330m000).

Cuando se selecciona una línea de contrato en estas sesiones, se muestra un gráfico en el grupo **Uso frente a duración**.

Ejemplo

Fecha de efectividad de la línea de contrato	1/1/2015
Fecha de vencimiento de la línea de contrato	31/12/2015
Fecha actual	1/5/2015
Cantidad acordada	300
Cantidad entregada	500

El gráfico contiene estas columnas:



- **Duración**

La línea de contrato está activa y solamente ha transcurrido el 33% (4 meses) de esta línea de contrato. $Duración = (fecha\ actual - fecha\ de\ efectividad\ (120\ días) / fecha\ de\ vencimiento - fecha\ de\ efectividad\ (365\ días) * 100 = 33\%$ (redondeado).

- **Uso**

Con una cantidad acordada de 300 y una cantidad entregada de 500, se entrega la cantidad acordada. Por lo tanto, el uso es $(100 * 300 / 300) = 100\%$.

- **Desbordamiento**

Con una cantidad acordada de 300 y una cantidad entregada de 500, se entrega una cantidad adicional de 200. Por lo tanto, el desbordamiento es $(100 * 200 / 300) = 67\%$.

- **Desviación**

Debido al desbordamiento, la desviación es cero. Sin embargo, si solo se entrega una cantidad de 50 (uso de $(100 * 50 / 300) = 17\%$), la desviación es del 16%. Por lo tanto, la entrega de la cantidad acordada se haría con retraso respecto a la programación.

acuerdos de logística

Las condiciones que deben acordarse formalmente entre un proveedor y un cliente, relativas a datos logísticos, por ejemplo: mensajes de programación, períodos congelados, autorizaciones, modelos de entrega, transportista, etc.

acuerdo sobre términos y condiciones

Un acuerdo entre partners acerca de la venta, compra o transferencia de mercancías, en el cual puede definir términos y condiciones detallados sobre órdenes, programaciones, planificación, logística, facturación y trazabilidad de demanda, y definir el mecanismo de búsqueda para recuperar los términos y condiciones correctos.

El acuerdo incluye los siguientes puntos:

- Una cabecera con el tipo de acuerdo y el partner o partners.
- Niveles de búsqueda con una prioridad de búsqueda y una selección de atributos de búsqueda (campos), junto con grupos de términos y condiciones vinculados.
- Una o varias líneas con los valores de los atributos de búsqueda de los niveles de búsqueda.
- Grupos de términos y condiciones con términos y condiciones detallados acerca de órdenes, programaciones, planificación, logística, facturación y trazabilidad de demanda para las líneas.

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.

contrato especial

Un contrato orientado al cliente, acordado por partners proveedores y partners clientes que se utiliza para registrar acuerdos específicos para proyectos específicos. Un contrato especial también puede ser promocional.

En contratos especiales, se permite un solapamiento en los períodos de efectividad para la misma combinación de artículo/partner.

contrato normal

Un contrato orientado al cliente, acordado por proveedores y clientes, que se utiliza para registrar acuerdos específicos. La validez habitual de un contrato normal es de un año.

Un contrato normal no puede activarse si existe otro contrato activo para el mismo partner en un período determinado.

contrato promocional

Un tipo especial de contrato que se aplica a cada partner cliente. Como resultado, el partner cliente no se especifica en el contrato.

facturación retroactiva

El proceso de emitir facturas de crédito o débito en función de renegociaciones de precios, para artículos facturados anteriormente. La facturación retroactiva se puede realizar en órdenes o programaciones que están vinculadas a un contrato o en órdenes o programaciones individuales.

Sinónimo: facturación retroactiva

facturación retroactiva

Consultar: *facturación retroactiva* (p. 28)

libro de precios

Una entidad en la que puede almacenar información de precios que es válida durante un período de tiempo determinado.

Un libro de precios incluye los elementos siguientes:

- Una cabecera de libro de precios, que contiene el código, tipo y uso del libro de precios.
- Una o varias líneas de libro de precios, que contienen los artículos.

A un libro de precios puede vincularse una programación de descuentos por cantidad o con un escalado por valor.

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*.

número de orden de cliente

El número que el partner cliente ha asignado a la orden o el contrato (por ejemplo, el número de contrato de compra del partner cliente). El número de orden de cliente puede utilizarse para identificar una línea de contrato de venta.

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.

partner facturado

El partner al que envía las facturas. Normalmente se trata del departamento de contabilidad de proveedores del cliente. La definición incluye la divisa y el tipo de cambio predeterminados, el método de facturación y la frecuencia, la información acerca del límite de crédito del cliente, las condiciones y el método de pago y el partner pagador correspondiente.

período de efectividad

El período de tiempo, definido por la fecha de efectividad y de vencimiento, durante el que un registro es válido.

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 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

programación de descuentos

Una entidad en la que puede almacenar información de descuentos que es válida durante un período de tiempo determinado y que se utiliza para calcular descuentos para un artículo.

Una programación de descuentos incluye los elementos siguientes:

- Una cabecera de programación de descuentos que contiene el código, tipo y uso de la programación de descuentos.
- Una o varias líneas de programación de descuentos que contienen los descuentos.

Los descuentos especificados en una programación de descuentos se expresan como porcentaje o importe, y están sujetos a una cantidad o un valor mínimos o máximos.

Una programación de descuentos se puede vincular a un libro de precios.

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.

referencia de contrato de cliente

El identificador del modelo, la parte o el año del artículo con el partner cliente. Esta referencia se utiliza para identificar una línea de contrato de venta.

revisión de precio de contrato

Un acuerdo de duración limitada de elementos de precio y descuento de la línea de contrato. Las revisiones de precio le permiten tener varios precios a lo largo del tiempo. Una revisión activa es válida desde su fecha de efectividad hasta la fecha de efectividad de la siguiente revisión, o la fecha de vencimiento de la línea de contrato.

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

acuerdos de logística, 27
acuerdo sobre términos y condiciones, 27
Contrato de venta, 15
 copia, 20
contrato de venta, 28
 procesos adicionales, 8
contrato especial, 28
contrato normal, 28
contrato promocional, 28
Contratos de venta, 7
 especificar, 8, 9
 evaluación, 21
 procesos adicionales, 19
 recuperación, 8, 11
Esquema de entrega, 15, 15
facturación retroactiva, 28
Gráfico de línea de contrato, 25
libro de precios, 29
Línea de entrega de contrato de venta, 15, 15
menú adecuado, 29
Necesidad programada, 15, 15
número de orden de cliente, 29
orden de venta, 29
partner facturado, 29
período de efectividad, 29
precio de actualización, 30
precio de material, 30
programación de descuentos, 30
programación de ventas, 30
referencia de contrato de cliente, 30
revisión de precio de contrato, 30
unidad preconfigurada, 31
