



Infor LN Ventas - Guía del usuario para Órdenes 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 salessoug (U9845)

Versión 10.5.1 (10.5.1)

Creado el 19 diciembre 2017

Índice de contenido

Acerca de este documento

Capítulo 1 Introducción.....	13
Resumen de la gestión de órdenes de venta.....	13
Datos maestros de orden de venta.....	13
Procedimiento de orden de venta.....	13
Procesos adicionales de órdenes de venta.....	14
Capítulo 2 Procedimiento.....	15
Procedimiento de orden de venta.....	15
Consola de órdenes de venta.....	17
Historia de órdenes de venta.....	18
Contenido de los archivos de historia.....	18
Borrando archivos de historia.....	19
Capítulo 3 Procesos adicionales.....	21
Procesos adicionales de órdenes de venta.....	21
Añadir costos adicionales a una orden de venta.....	21
Bloquear y desbloquear órdenes de venta.....	21
Cambiar datos de venta después de lanzarlos a Facturación.....	22
Comprobar la conformidad para exportación de las órdenes de venta.....	22
Crear órdenes de entrega directa.....	22
Crear órdenes de flete a partir de órdenes de venta.....	22
Crear variantes de productos.....	23
Crear órdenes urgentes.....	24
Crear líneas de orden de venta desde un catálogo.....	24
Crear órdenes de venta a partir de una plantilla.....	24
Trazabilidad de demanda.....	24
Gestionar ATP/CTP.....	24
Gestionar retro-órdenes.....	25
Gestionar componentes.....	26

Gestionar órdenes a plazos.....	26
Gestionar promociones.....	26
Gestionar órdenes de devolución.....	27
Precios de materiales en órdenes de venta.....	27
Trazabilidad por proyecto.....	27
Facturación retroactiva de órdenes de venta.....	27
Configurar y utilizar artículos alternativos.....	27
Especificar servicios postventa.....	28
Orden cross-docking estática.....	28
Utilizar stock consignado.....	28
Utilizar plantillas de copia.....	28
Utilizar materiales suministrados por el cliente.....	29
Usar plazos del precio.....	29
Utilizar simulaciones de prioridades.....	29
Costos adicionales.....	29
Costos adicionales basados en orden.....	29
Costos adicionales basados en expedición.....	31
Bloquear órdenes de venta.....	34
Configuración y procedimiento.....	35
Índice de solvencia crediticia.....	36
Control de márgenes.....	36
Error en la comprobación de cumplimiento.....	37
Plazos del precio.....	37
Cambiar datos de venta después de lanzarlos a Facturación.....	37
Cambiar datos de orden de venta.....	38
Cambiar los datos de plazos.....	39
Cambiar los datos de r�appel.....	40
Conformidad comercial global para órdenes de venta.....	40
Líneas de orden de venta.....	41
Componentes.....	41
Comprobación de cumplimiento de exportaciones.....	42

Variantes de productos en Ventas.....	43
Vincular variantes de producto.....	43
Reutilización de variantes de producto.....	44
Actualización de líneas de orden de venta y líneas de oferta de venta.....	47
Actualización de variantes de producto.....	48
Desvinculación de variantes de producto.....	49
Utilizar plantillas en órdenes de venta.....	49
Especificar líneas de orden de venta basadas en una plantilla.....	50
Generar una orden de venta basada en una plantilla.....	50
Integración ampliada entre Ventas y Servicio para servicios postventa.....	51
Datos maestros.....	51
Resumen del procedimiento.....	51
Notas.....	52
Plantillas de copia.....	52
Utilizar plantillas de copia.....	53
Prioridad de orden (simulaciones).....	54
Capítulo 4 Órdenes urgentes.....	57
Órdenes urgentes.....	57
Datos maestros.....	57
Órdenes urgentes - creación.....	58
Restricciones.....	58
Las órdenes urgentes y la Gestión de almacenes.....	59
Capítulo 5 Entregas directas.....	61
Entrega directa.....	61
Modificar órdenes de compra de entrega directa.....	61
Borrar órdenes de compra de entrega directa.....	61
Cancelar órdenes de compra de entrega directa.....	62
Órdenes de venta de entrega directa.....	62
Órdenes de venta de entrega directa y órdenes relacionadas.....	64
Capítulo 6 Cross-docking.....	67

Cross-docking estático.....	67
Capítulo 7 Órdenes de venta y órdenes de flete.....	71
Integración de Ventas y Fletes.....	71
Integración entre Control de órdenes de flete y Ventas.....	71
Integración entre la facturación de fletes y la facturación de ventas.....	71
Integración de Control de órdenes de flete y Ventas.....	72
Configuración de la oferta de venta.....	72
Configuración de la orden de venta.....	73
Generar órdenes de flete a partir de órdenes de venta.....	73
Generar órdenes de flete para órdenes de venta de entrega directa.....	74
Órdenes de entrega directa.....	74
Órdenes de flete.....	76
Procedimiento.....	77
Integración de facturación de fletes y facturación de ventas.....	77
Datos maestros.....	78
Métodos de facturación.....	79
Cálculo del importe de (factura de) flete.....	80
Capítulo 8 Retro-órdenes.....	83
Gestión de retro-órdenes para órdenes de venta.....	83
Ventas.....	83
Almacenaje.....	85
Capítulo 9 Plazos.....	87
Plazos.....	87
Tipos de plazo.....	87
Procedimientos de plazos.....	87
Plazos basados en cabecera de orden.....	88
Datos maestros y procedimiento de plazo.....	88
Liquidaciones de plazos.....	89
Correcciones de plazos.....	90
Impuesto para plazos basados en cabecera de orden.....	92

Impuestos para plazos de Factura de anticipo.....	93
Plazos basados en prorrateo.....	93
Datos maestros y procedimiento de plazo.....	93
Capítulo 10 Órdenes de devolución.....	97
Órdenes de devolución de ventas.....	97
Apéndice A	101
Números de secuencia en órdenes de venta.....	101
Sincronizar líneas de orden de venta y líneas de entrega.....	102
Campos que accionan el proceso de sincronización.....	102
Campos de fecha.....	104
Campos de cantidad.....	105
Campos de precio y descuento.....	106
Apéndice B Glosario.....	111

Índice

Acerca de este documento

Este documento proporciona una introducción a las órdenes de venta y explica el procedimiento y las funciones de orden 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 órdenes de venta
Capítulo 2	Procedimiento	Pasos en el procedimiento de orden de venta
Capítulo 3	Procesos adicionales	Selección de funcionalidad adicional en el procedimiento de orden de venta
Capítulo 4	Órdenes urgentes	Gestión de órdenes urgentes
Capítulo 5	Entregas directas	Gestión de órdenes de entrega directa
Capítulo 6	Cross-docking	Gestión de órdenes de venta de cross-docking
Capítulo 7	Órdenes de venta y órdenes de flete	Generación de órdenes de flete desde órdenes de venta
Capítulo 8	Retro-órdenes	Gestión de retro-órdenes de venta
Capítulo 9	Plazos	Gestión de plazos para órdenes de venta
Capítulo 10	Órdenes de devolución	Gestión de órdenes de devolución de ventas

Referencias

Use esta guía como la referencia principal para órdenes 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 Ofertas de venta U9841 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de ofertas de venta.
- **Guía del usuario para Contratos de venta U9844 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de contrato de venta.
- **Guía del usuario para Programaciones de compras y ventas U9541 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de programación de ventas.
- **Guía del usuario para Control de márgenes U9842 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de control de márgenes.

- **Guía del usuario para Facturación retroactiva U9840 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de facturación retroactiva.
- **Guía del usuario para Comisiones y r ppeles U9843 US**
Use esta guía para comprender el procedimiento de comisiones y r ppeles.
- **Guía del usuario para Stock gestionado por proveedor U9501 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de stock gestionado por proveedor, incluido el uso de stock consignado.
- **Guía del usuario para Estadísticas U9816 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de estadísticas.
- **Guía del usuario para Gestión de kits U9540 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de gestión de componentes.
- **Guía del usuario para CRM U9653 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de gestión de relaciones con el cliente.
- **Guía del usuario para Subcontratación U9361 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de subcontratación.
- **Guía del usuario para Términos y condiciones U9499 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de términos y condiciones de ventas.
- **Guía del usuario para Trazabilidad por proyecto U9777 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de trazabilidad por proyecto.
- **Guía del usuario para Trazabilidad de demanda U9500 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de trazabilidad de demanda.
- **Guía del usuario para Fijación de precios U9179 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de fijación de precios.
- **Guía del usuario para Fijación de precios de material U9865 US**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de fijación de precios de material.
- **Guía del usuario para Plazos del precio**
Utilice esta guía para comprender la funcionalidad de plazos del precio.
- **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.

Resumen de la gestión de órdenes de venta

Las órdenes de venta se utilizan para vender y entregar artículos o servicios a un partner cliente en virtud de ciertas condiciones. El origen de las órdenes de venta puede ser diverso, como **Contratos**, **Ofertas**, **EDI** y **Planificación**. En Ventas puede crear y modificar órdenes.

Una vez aprobada, una orden de venta se convierte en una obligación legal de entregar artículos de acuerdo con las condiciones acordadas, incluidos los precios y descuentos específicos.

Datos maestros de orden de venta

Para poder llevar a cabo el procedimiento de orden de venta, debe definir los parámetros de la orden de venta en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400) y especificar los datos maestros de orden de venta.

Para obtener más información, consulte:

- Datos de artículos de venta
- Datos organizativos de venta
- Datos generales de ventas

Procedimiento de orden de venta

El procedimiento de orden de venta incluye los pasos siguientes:

1. Creación y comunicación de la orden de venta
2. Entrega de las mercancías vendidas
3. Facturación de las mercancías vendidas
4. Transferencia de la orden de venta entregada a la base de datos de la historia

Para obtener más información, consulte *Procedimiento de orden de venta* (p. 15).

Procesos adicionales de órdenes de venta

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

Para obtener más información, consulte *Procesos adicionales de órdenes de venta* (p. 21).

Procedimiento de orden de venta

El procedimiento de orden de venta cubre el procedimiento administrativo completo para vender artículos estándar, personalizados y genéricos.

El procedimiento incluye estos pasos:

Fase 1: Creación de órdenes de venta

Es posible crear órdenes de venta de la siguiente manera en la sesión Orden de venta - Líneas (tdsls4100m900):

- Automáticamente, a partir de varios orígenes, tales como **Contratos**, **Ofertas** y **EDI**.
- A partir de una plantilla o un catálogo.
- A partir de una copia de una orden existente en la sesión Copiar orden de venta (tdsls4201s000).
- Manualmente

Fase 2: Aprobación de órdenes de venta

Después de crear órdenes de venta, su aprobación es un paso obligatorio del procedimiento de orden de venta. La ejecución de las actividades del procedimiento de orden puede iniciarse cuando el usuario aprueba la orden, ya sea en la sesión Aprobar órdenes de venta (tdsls4211m000) o haciendo clic en **Aprobar** en el menú Vistas, Referencias o Acciones de las sesiones Órdenes de venta (tdsls4100m000) o Orden de venta (tdsls4100m900).

Si la casilla **Usar confirmación** está seleccionada en la sesión Términos y condiciones de orden (tctrm1130m000) o la sesión Partner cliente (tccom4110s000), el cliente debe confirmar las mercancías para que la orden de venta se pueda aprobar.

Fase 3: Listado de confirmaciones de órdenes de venta

Una vez registrada y aprobada la orden, puede listar la orden de venta y enviarla al partner cliente a modo de confirmación de orden. La sesión Listar confirmaciones de órdenes de venta/RMA

(tdsls4401m000) es una sesión opcional del procedimiento de orden de venta. Aunque se haya listado la orden de venta, todavía puede modificarla.

Fase 4: Lanzamiento de órdenes de venta a Gestión de almacenes

Una vez que el partner cliente sea informado acerca de la orden de venta y esta sea aprobada, puede lanzarla a Gestión de almacenes en la sesión Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000). En consecuencia, el departamento de almacenaje recibe información sobre las mercancías que deben expedirse.

Cuando las órdenes de venta se lanzan al almacén, en Órdenes de almacenaje se activan varias actividades, comenzando por la creación de órdenes de almacenaje en la sesión Órdenes de almacenaje (whinh2100m000). Las actividades de Órdenes de almacenaje dependen del tipo de orden de almacenaje que se vincule al tipo de orden de venta.

Para vincular un tipo de orden de almacenaje a un tipo de orden de venta:

1. Puede vincular las actividades a un procedimiento de almacenaje en la sesión Actividades por procedimiento (whinh0106m000).
2. Puede vincular un procedimiento de almacenaje a un tipo de orden de almacenaje en la sesión Tipos de orden de almacenaje (whinh0110m000).
3. Vincule el tipo de orden de almacenaje en la sesión Tipos de orden de venta (tdsls0594m000).

No es obligatorio lanzar órdenes de venta de artículos de costo y artículos de servicio a Gestión de almacenes. Ello depende de la configuración de la casilla de verificación **Lanzar a almacén** de la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000). Las entregas directas no se lanzan nunca a almacenaje.

Fase 5: Entrega de las mercancías vendidas

Puede registrar las entregas de mercancías vendidas en Gestión de almacenes o Ventas.

- **Gestión de almacenes**
Si la orden de venta se lanza a Gestión de almacenes, el procedimiento de salida y el procedimiento de expedición de Gestión de stocks (INH) cubren el procedimiento de entrega. Cuando se confirman expediciones en Gestión de almacenes, los datos de entrega/expedición se notifican de nuevo a Ventas. Puede ver estos datos en las siguientes sesiones:
 - Líneas de orden de venta - Control (tdsls4510m000)
 - Líneas de entrega reales de orden de venta (tdsls4106m000)
- **Ventas**
Para artículos que no son de stock que no se lanzan a Gestión de almacenes, puede registrar las entregas en la sesión Entregas de venta (tdsls4101m200).

Puede indicar si las mercancías deben ser aprobadas por el cliente una vez entregadas.

Al entregar las mercancías, se pueden cambiar los precios y descuentos de las mercancías. Utilice la sesión Cambiar precios y descuentos después de entrega (tdsls4122m000) para mantener precios y descuentos.

Fase 6: Facturación de las mercancías vendidas

Utilice las sesiones siguientes para facturar los artículos vendidos:

1. Puede ver, especificar y mantener líneas de factura de órdenes de venta y lanzarlas a Facturación en la sesión Líneas de factura de orden de venta (tdsls4106m100).
2. Si desea comprobar los datos de factura antes de que se envíe al partner facturado o se lance a Facturación, puede listar una factura provisional en la sesión Listar facturas de venta provisionales (tdsls4447m000). Se es necesario, puede cambiar los datos de la factura.
3. Puede lanzar los datos de la orden para su facturación en la sesión Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000).
Después del envío a Facturación:
 - El estatus de los datos de factura es **Confirmado** en Facturación.
 - El estatus de la línea de factura es **Lanzado** en Ventas.
4. Cree un lote de facturación en la sesión Lotes de facturación (cisli2100m000). Únicamente se procesarán las líneas de los datos de facturación seleccionados que tengan el estatus **Confirmado**.
5. Procese los lotes de facturación en un lote de facturación recurrente en la sesión Componer/Listar/Contabilizar facturas (cisli2200m000).
Una vez contabilizadas las facturas:
 - El estatus de los datos de factura es **Contabilizado** en Facturación.
 - El estatus de la línea de factura es **Facturado** en Ventas.

Puede usar la sesión Cambiar precios y descuentos después de entrega (tdsls4122m000) para cambiar los precios y descuentos de las líneas de orden de venta que se lanzan a Facturación y en las cuales el estatus de factura de venta es **Confirmado** o **Bloqueado**

Fase 7: Proceso de órdenes de venta

Al final del procedimiento de orden de venta, deben procesarse todas las órdenes de venta en la sesión Procesar órdenes de venta entregadas (tdsls4223m000). Las órdenes de venta procesadas se transfieren de la base de datos normal a la base de datos de la historia.

Consola de órdenes de venta

Puede utilizar estas sesiones para ver las líneas de orden de venta que requieren la atención de un representante de ventas interno y ejecutar las acciones correspondientes sobre las líneas:

- **Consola de admisiones de orden de venta (tdsls4601m200)**
Ver las líneas de orden para las que aún se tienen que ejecutar actividades específicas o para las que existen cantidades de retro-orden sin confirmar.
- **Consola de entregas factibles de órdenes de venta (tdsls4601m100)**
Ver las líneas de orden que aún tienen que entregarse y están próximas a vencer, o las líneas con una fecha de vencimiento (fecha de entrega planificada) pasada.

Historia de órdenes de venta

Utilice la historia de órdenes de venta para realizar el seguimiento de las creaciones y modificaciones en las órdenes de venta y órdenes de venta a plazos. Puede conservar cierta información una vez completada la orden original.

Para registrar la historia de órdenes que se han creado, cancelado o procesado, seleccione las casillas de verificación **Registrar historia de órdenes**, **Registrar historia de órdenes EDI** y **Registrar historia de entregas de órdenes reales** en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400).

Contenido de los archivos de historia

La historia de órdenes incluye estos archivos:

- Todas las transacciones de orden (línea) creadas. Son las órdenes y líneas que no se han procesado todavía.
- Todas las órdenes (líneas) facturadas. Son las líneas y las órdenes procesadas. Cuando se factura una orden, la historia también incluye el beneficio bruto de la línea de orden.

Los archivos de historia son de estos tipos de registro:

- **Admisión**
Se añadió, cambió o borró la línea de orden.
- **Cancelación**
Se canceló la línea de orden.
- **Volumen**
La línea de orden se procesó en la sesión Procesar órdenes de venta entregadas (tdsls4223m000).

Los campos de esta tabla determinan si se actualizan los archivos de historia de órdenes y, en caso afirmativo, cuándo y cómo se actualizan:

Órdenes de venta

Campo	Se recupera de la sesión
Registrar historia de órdenes	Órdenes de venta (tdsls4100m000)
Registrar historia de órdenes EDI	Órdenes de venta (tdsls4100m000)
Base para iniciar historia de registro	Órdenes de venta (tdsls4100m000)
Nivel de registro de admisiones	Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400)
Registrar historia de entregas de órdenes reales	Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400)

Registrar historia de componentes Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400)

Plazos de orden de venta

Campo	Se recupera de la sesión
Registrar historia de órdenes	Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400)
Registrar historia de órdenes EDI	Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400)
Base para iniciar historia de registro	Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400)
Nivel de registro de admisiones	Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400)

Borrando archivos de historia

Puede restringir la cantidad total de datos de historia con la sesión Archivar y borrar historia de órdenes/programaciones de venta (tdsls5201m000).

Los archivos de historia son la base para las estadísticas. Antes de borrar los archivos de historia, verifique que las estadísticas estén totalmente actualizadas. Si los archivos de historia se borran antes de la actualización, no puede actualizar totalmente las estadísticas.

Nota

No puede modificar los datos de historia. Sólo se utilizan con propósitos informativos.

Procesos adicionales de órdenes de venta

Hay una serie de procesos que no siempre se dan en el procedimiento de orden de venta, pero que pueden utilizarse opcionalmente.

Añadir costos adicionales a una orden de venta

Los artículos de costo sirven para definir recargos, como gastos de flete, de gestión y administrativos. Los costos pueden añadirse a una orden de venta de modo que esta refleje con exactitud los cargos facturados a un cliente. Pueden asignarse varios artículos de costo con costos adicionales a una orden agrupándolos en un conjunto de costos.

Los costos adicionales pueden basarse en órdenes o en expediciones.

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

Para obtener más información, consulte:

- *Costos adicionales basados en orden (p. 29)*
- *Costos adicionales basados en expedición (p. 31)*

Bloquear y desbloquear órdenes de venta

Pueden existir varios motivos para bloquear una orden de venta o una línea de orden de venta. Una orden puede retenerse por más de un motivo en cualquier fase del procedimiento de orden de venta.

Para obtener más información, consulte *Bloquear órdenes de venta (p. 34)*.

Cambiar datos de venta después de lanzarlos a Facturación

En algunos casos, puede actualizar los datos de la factura de venta después de haber lanzado los datos de venta a Facturación.

En función del estatus de la factura, puede cambiar:

- Datos de órdenes de venta en la sesión Cambiar precios y descuentos después de entrega (tdsls4122m000).
- Datos de plazos en la sesión Plazos de orden de venta (tdsls4110m000)
- Datos de r appel en la sesión R appes (tdcms2550m000).

Para obtener más información, consulte *Cambiar datos de venta después de lanzarlos a Facturación* (p. 37).

Comprobar la conformidad para exportación de las órdenes de venta

Si la conformidad comercial global es aplicable para los documentos de exportación, las órdenes de venta se validan para garantizar que la información de conformidad para exportación sea válida y est n disponibles las licencias necesarias.

Para obtener más información, consulte *Conformidad comercial global para órdenes de venta* (p. 40).

Crear  rdenes de entrega directa

En una orden de venta o en una orden de servicio, puede indicar si desea que las mercancías vendidas se entreguen directamente. En el caso de una entrega directa, una orden de venta o de servicio da como resultado una orden de compra. Puesto que el partner proveedor entrega las mercancías directamente al partner cliente, gestión de almacenes no está implicada.

Para obtener información más detallada sobre la generación y el proceso de órdenes de entrega directa, consulte los siguientes temas:

- * rdenes de venta de entrega directa* (p. 62)
-  rdenes de servicio de entrega directa

Crear  rdenes de flete a partir de órdenes de venta

El paquete Flete se puede utilizar para gestionar las necesidades de transporte. Durante la entrada de la orden de venta, puede identificar y elegir los medios de transporte adecuados y generar una orden de flete a partir de una orden de venta.

La integración entre Fletes y Ventas incluye estos temas:

- **Integración entre control de órdenes de flete y ventas**
En Control de órdenes de flete, est n disponibles dos tipos de planificación:
 - Planificación preliminar, que se utiliza para la planificación de capacidad a largo plazo.

- Agrupación de cargas, que es el plan horario de ejecución real de las expediciones y cargas. Para expedir las mercancías, Control de órdenes de flete debe conocer las expediciones que deben moverse durante un período de tiempo. Si se crea una orden de flete desde Ventas, el progreso de la expedición y las cargas puede intercambiarse y se puede compartir información entre Control de órdenes de flete y Ventas.
- **Integración entre la facturación de fletes y la facturación de ventas**
La tarifa de flete que debe pagar al transportista se llama costos de flete. Puede facturar a su partner los costos de flete, basados en:
 - **Costos de flete.**
 - **Costos flete (actualización permitida).**
 - **Tarifas del cliente.**

Para obtener más información, consulte:

- *Integración de Control de órdenes de flete y Ventas (p. 72)*
- *Integración de facturación de fletes y facturación de ventas (p. 77)*

Crear variantes de productos

Si especifica un artículo configurable en la línea de orden de venta, puede configurar o vincular una variante de producto.

Un artículo es configurable si la casilla de verificación **Configurable** está seleccionada en la sesión Artículos (tcibd0501m000).

- Los artículos de **Fabricación** con el valor de **Origen suministro predeterminado** establecido en **Montaje** en la sesión Artículos (tcibd0501m000) y los artículos de tipo **Genérico** siempre son configurables.
- Los artículos de **Compra** con la casilla de verificación **Programación de compras en uso** seleccionada en la sesión Artículos (tcibd0501m000) pueden ser configurables.

Para obtener más información, consulte *Variantes de productos en Ventas (p. 43)*.

Los artículos con el valor **Origen suministro predeterminado** establecido en **Fabricación**.

Debe decidir si desea utilizar un Control de proyecto al crear variantes de productos, o bien si desea utilizar la Configuración de productos (PCF) sin PCS. Un proyecto PCS se utiliza para planificar, crear y controlar el proceso de fabricación. En consecuencia, el proyecto genera la estructura de la variante de producto. La ventaja de utilizar PCS es que proporciona un artículo con un desglose detallado del costo y la posibilidad de utilizar la trazabilidad. Sin embargo, en entornos de grandes volúmenes, normalmente no se requiere el desglose detallado del costo. Asimismo, la utilización de PCS requiere un tiempo adicional para calcular los costos del proyecto y para borrar después la estructura de proyecto.

Si desea utilizar PCS para PCF, la casilla de verificación **Personalizar** de la sesión Artículos: creación de órdenes (tcibd2100m000) debe estar seleccionada. Si desea utilizar PCF sin PCS, la casilla de verificación **Personalizar** debe estar desmarcada.

Una vez configurada la variante de producto en la sesión Configurator de productos (tipcf5120m000), debe utilizar la sesión Generar estructura (proy. PCS) para órdenes venta (tdsls4244m000) para generar la estructura de proyecto y/o la estructura de producto de la variante de producto.

Para obtener más información, consulte *Cómo utilizar un modelo de producto en una orden de venta*.

Crear órdenes urgentes

Toda empresa trata con solicitudes urgentes de los clientes. Estas solicitudes suelen precisar condiciones de pago y entrega especiales. Para determinar si una solicitud urgente es razonable o no y poder informar al partner sobre la fecha de entrega de una orden, deben definirse unas condiciones de órdenes urgentes estándar para la compañía.

Las dos posibilidades de situación de urgencia son:

- El cliente pide una entrega urgente durante la entrada de la orden.
- El cliente pide dar carácter de urgencia a una orden ya emitida.

Para obtener más información, consulte *Órdenes urgentes (p. 57)*.

Crear líneas de orden de venta desde un catálogo

Puede crear una nueva línea de orden de venta basada en un catálogo.

Para obtener más información, consulte *Utilizar catálogos en ofertas y órdenes de venta*.

Crear órdenes de venta a partir de una plantilla

Puede usar plantillas de orden de venta para órdenes de venta recurrentes del mismo partner o grupo de partners. Puede generar órdenes de venta o líneas de orden de venta basadas en una plantilla de orden.

Para obtener más información, consulte *Utilizar plantillas en órdenes de venta (p. 49)*.

Trazabilidad de demanda

Si se utiliza la funcionalidad de trazabilidad de demanda en una compañía, el stock se asigna cuando se crean las órdenes de venta. Además, se vincula una especificación a estas órdenes.

Para obtener más información, consulte *Resumen de trazabilidad de demanda*.

Gestionar ATP/CTP

La funcionalidad ATP forma parte de una técnica de compromiso de orden más amplia, denominada capacidad comprometible (CTP).

Puede comprobar el ATP/CTP para artículos de planificación durante el horizonte ATP/CTP, tal como se especifica en la sesión Artículos - Planificación (cprpd1100m000). Para poder especificar un artículo de planificación en la sesión Artículos - Planificación (cprpd1100m000), debe establecer el campo **Método de planificación** en **Planificado** en la sesión Artículos: creación de órdenes (tcibd2100m000).

Para comprobar el ATP/CTP de un artículo en el asiento de orden de venta:

1. Seleccione la casilla de verificación **Comprobación de CTP para ventas** en la sesión Parámetros de planificación (cprpd0100m000). Si esta casilla de verificación está seleccionada, se realiza una comprobación de capacidad comprometible (CTP) cuando se cierra una orden de venta para un artículo. Si esta casilla de verificación no está seleccionada, LN no lleva a cabo una comprobación de CTP, con independencia de los valores de los parámetros relacionados con CTP de la sesión Artículos - Planificación (cprpd1100m000).
2. Indique los tipos de comprobaciones de ATP y CTP que deben aplicarse y especifique la configuración de las comprobaciones en la sesión Artículos - Planificación (cprpd1100m000).

Si el stock disponible libre (ATP) y las capacidades y componentes críticos adicionales (CTP) son insuficientes para cumplimentar la orden, se presentan varias posibilidades para gestionar esta insuficiencia. Una manera de gestionar la insuficiencia para una orden de venta consiste en proponer una programación de entregas, que puede especificar en la sesión Gestión de ATP (cprpp4800m000).

También puede utilizar la sesión Gestión de ATP (cprpp4800m000) para realizar comprobaciones de ATP/CTP fuera de línea. Por ejemplo, puede agrupar varias órdenes por escrito y a continuación utilizar la sesión Gestión de ATP (cprpp4800m000) para llevar a cabo comprobaciones de ATP/CTP.

Para obtener más información, consulte Tipos de comprobaciones ATP y CTP.

Gestionar retro-órdenes

Si solo se expide una parte de las mercancías listadas en la orden de venta o ninguna de ellas, pueden crearse retro-órdenes.

Se puede crear una retro-orden en los módulos siguientes:

- **Ventas**
Una retro-orden puede crearse de la siguiente manera:
 - Especifique manualmente una cantidad de retención.
 - La orden de compra de entrega directa que se crea para la orden de venta no se entrega completamente.
- **Gestión de stocks**
La cantidad de la expedición puede reducirse en dos puntos en el módulo Órdenes de almacenaje de Gestión de almacenes:
 - Antes de confirmar la sugerencia de salida.
 - Antes de confirmar la expedición.

Para obtener más información, consulte *Gestión de retro-órdenes para órdenes de venta* (p. 83).

Gestionar componentes

Si desea entregar componentes en lugar de artículos principales, en el procedimiento de orden de venta, puede definir cómo se gestionan los componentes.

Para obtener más información, consulte Resumen de gestión de kits en Ventas.

Gestionar órdenes a plazos

La facturación de partners es una parte normal y necesaria del negocio. La facturación puede llevarse a cabo de varias maneras. La facturación a plazos le permite enviar facturas por importes parciales o por porcentajes del importe neto total antes o después de que las mercancías pedidas se entreguen. Para establecer los plazos, las líneas de plazo se vinculan a la orden de venta.

Para obtener más información, consulte *Plazos* (p. 87).

Gestionar promociones

En Precios de Datos Comunes, se definen promociones para artículos y partners. Las promociones sirven para ofrecer descuentos adicionales y/o regalos en las órdenes de venta o líneas de orden de venta.

Para comprobar si hay alguna promoción definida para el artículo y/o el partner de una orden de venta, LN usa matrices de promoción.

LN busca promociones válidas en las matrices de promoción para las que se ha definido un número de secuencia de matriz. La recuperación de las matrices de promoción se controla mediante la configuración de los parámetros de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000).

Para recuperar promociones de una matriz de promoción, LN busca matrices de promoción con una definición de matriz y atributos de matriz que coincidan con las propiedades de la orden de venta correspondiente. Tenga en cuenta que todos los atributos de matriz deben coincidir con las propiedades de la orden. Una vez encontrada, se aplica a la orden de venta la promoción vinculada a la matriz de promoción.

Nota

Si especifica una orden de venta o una línea de orden de venta, puede consultar y seleccionar las promociones elegibles y/o aplicadas en la sesión Vínculo de datos de promociones de orden de venta (tdsls4536m000).

Si desea más detalles sobre la configuración de promociones, consulte Configurar una matriz de promoción.

Gestionar órdenes de devolución

Si deben devolverse mercancías de una orden de venta, puede crearse una orden de devolución. Una orden de devolución solo puede contener importes negativos. El proceso de orden de devolución implica una serie de pasos.

Para obtener más información, consulte *Órdenes de devolución de ventas* (p. 97).

Precios de materiales en órdenes de venta

Si se ha seleccionado la casilla de verificación **Fijación de precios en ventas** en la sesión Parámetros de precio de material (tcmpr0100m000), después de configurar los datos maestros de fijación de precios de material, LN puede recuperar información y calcular los precios de materiales para una línea de orden de venta.

La información de precio de materiales vinculada puede visualizarse en la sesión Información de precio de material (tcmpr1600m000).

Para obtener más información, consulte Información de precio de material: órdenes de venta.

Trazabilidad por proyecto

La trazabilidad por proyecto en Ventas incluye la trazabilidad de los costos de proyecto para líneas de orden de venta y líneas de oferta de venta. Si la trazabilidad por proyecto es obligatoria para el artículo de la línea de orden o de oferta de venta, debe especificarse una trazabilidad, que es una combinación de proyecto/presupuesto, elemento de proyecto o actividad de proyecto. Por ejemplo, si la demanda se trazabiliza para una línea de orden de venta, las mercancías se venden y los costos se registran en el proyecto, elemento y actividad en la línea de orden de venta.

Para obtener más información, consulte Trazabilidad por proyecto en Ventas.

Facturación retroactiva de órdenes de venta

Si se realizan cambios de precio en un contrato de venta o en un artículo debido a las renegociaciones de precios, se puede usar la funcionalidad de facturación retroactiva para volver a facturar artículos previamente facturados para órdenes de venta. Las diferencias de precio se gestionan a través de órdenes de venta facturadas retroactivamente, que tienen una cantidad de artículos cero y un importe de orden que incluye la diferencia de precio.

Para obtener más información, consulte Facturación retroactiva en Ventas.

Configurar y utilizar artículos alternativos

Siempre que se produzca una insuficiencia de stock para un artículo, puede ofrecer al partner cliente un artículo alternativo. Para evitar el riesgo de que un artículo se quede obsoleto, primero puede consumirse el stock disponible del artículo original y después rellenar la insuficiencia restante con una alternativa.

Para obtener más información, consulte Artículos alternativos.

Especificar servicios postventa

Un artículo se puede vender con los servicios postventa relacionados. Puede utilizar una oferta de venta u orden de venta para especificar los servicios postventa que son aplicables para el artículo vendido tras la entrega.

Puede especificar estos ajustes relacionados con servicios postventa para un artículo:

- Crear un desglose físico
- Vincular a grupo de instalación
- Añadir una garantía
- Generar un contrato de servicio

En función de la configuración, las acciones del servicio postventa se ejecutan cuando se procesa una línea de servicio postventa entregada (artículo) a Servicio.

Para obtener más información, consulte *Integración ampliada entre Ventas y Servicio para servicios postventa* (p. 51).

Orden cross-docking estática

Si desea ejecutar una orden de venta existente para la que no hay ningún stock disponible, puede llevar mercancías de entrada inmediatamente de la ubicación de recepción a la ubicación de expedición para su entrega. Para iniciar este proceso, debe generar una orden de cross-docking.

Para obtener más información, consulte *Cross-docking estático* (p. 67).

Utilizar stock consignado

Si desea utilizar stock consignado en el procedimiento de orden de venta, puede definir cómo se gestiona el stock consignado.

Para obtener más información, consulte *Consignación en Ventas y Adquisición*.

Utilizar plantillas de copia

En LN, puede indicar si las plantillas de copia se utilizan en el proceso de copia de (línea de) orden de venta. Con las plantillas de copia, puede especificar cómo se copian los datos de (línea de) orden.

Una plantilla de copia contiene un conjunto estándar de excepciones de copia con las que puede completar las acciones siguientes:

- Copiar órdenes existentes en órdenes de destino en la sesión Copiar orden de venta (tdsls4201s000).
- Copiar líneas de orden de venta existentes en líneas de orden de destino.

- Copiar líneas de orden de venta del documento original en líneas de orden de destino en el proceso de orden de devolución.

Para obtener más información, consulte *Plantillas de copia* (p. 52).

Utilizar materiales suministrados por el cliente

Para que los clientes o sus proveedores puedan suministrar los materiales necesarios para fabricar un artículo de un cliente específico, puede implementar **Materiales suministrados por el cliente**. El suministro de los materiales del cliente se inicia desde una línea de orden de venta, que incluye el artículo que contiene los materiales suministrados por el cliente. La línea de orden de venta tiene una trazabilidad de demanda vinculada para la demanda del cliente.

Para obtener más información, consulte *Materiales suministrados por el cliente* en Ventas y Adquisición.

Usar plazos del precio

Puede utilizar plazos del precio para clasificar el precio en función de la fase del proceso de negociación de precios. Siempre que el precio no sea final, los plazos del precio se utilizan para permitir la continuación del proceso de orden, pero con una restricción en las actividades que puede llevar a cabo durante este proceso. La definición de bloqueo que está vinculada a los plazos del precio determina la fase en la que se debe bloquear una línea de orden de venta o se debe mostrar un mensaje de aviso.

Para obtener más información, consulte *Plazos del precio - Resumen*.

Utilizar simulaciones de prioridades

Las simulaciones de prioridades de orden le ayudan a determinar la prioridad en virtud de la cual se gestionan las órdenes de venta en el almacén para su entrega. Puede utilizar una simulación de prioridades para calcular la prioridad en virtud de la cual se asigna el stock a las órdenes. Para configurar las prioridades reales de las órdenes de venta, debe aceptar los resultados de la simulación. Puede modificar esos resultados antes de aceptarlos.

Para obtener más información, consulte *Prioridad de orden (simulaciones)* (p. 54).

Costos adicionales

Costos adicionales basados en orden

Los costos adicionales basados en órdenes se calculan para órdenes de venta o líneas de orden de venta. Tras la aprobación de la orden de venta, los costos adicionales se incluyen en una orden, como costo adicional o artículos de costo adicional, después del último artículo registrado.

El procedimiento de costos adicionales basados en órdenes incluye estos pasos:

Fase 1: Generar líneas de orden de venta con costos adicionales

Si se encuentra un conjunto de costos adicionales con líneas de costos adicionales válidas para una (línea de) orden, tras la aprobación de la orden de venta, se añaden estas líneas de costos a la orden como (artículos de) costo adicional en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000).

Para estas líneas de orden de venta se aplica lo siguiente:

- La casilla de verificación **Línea de costo adicional** está seleccionada.
- El importe de costo adicional se muestra en el campo **Importe** y el campo **Precio** se queda vacío.
- Si el **Método de cálculo de costo adicional** del partner cliente es **Basado en cabecera**, el número de posición se recupera del campo **Número de primera posición para conjuntos de costos adicionales** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400). Las líneas de orden de venta con costos adicionales de tipo **Basado en línea** tienen números de posición normales.
- Para las líneas de orden de venta con costos adicionales de tipo **Basado en línea**, puede ver las líneas de costos adicionales vinculadas a la línea de orden de venta de la sesión Líneas de costo adicional por línea de orden venta (tdsls4527m000).

Fase 2: Entregar los artículos de línea de costo adicional

Según el valor de la casilla de verificación **Lanzar a almacén** de la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000), la entrega del artículo de costo se realiza en Gestión de almacenes o en Ventas.

Por tanto, se debe ejecutar la actividad Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000) o Entregas de venta (tdsls4101m200) para la línea de orden de venta.

Si Entregas de venta (tdsls4101m200) no se ejecuta antes de Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000), la actividad se establece en **Ejecutado** durante la ejecución de la sesión Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000). Por lo tanto, no es obligatorio ejecutar Entregas de venta (tdsls4101m200).

Fase 3: Lanzar las líneas de costos adicionales a Facturación

El campo **Lanzar líneas de costo adicionales automáticamente al facturar** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400) determina cómo deben lanzarse las líneas de costos adicionales a Facturación.

Fase 4: Procesar las líneas de costos adicionales

La orden de venta entregada se procesa junto con las líneas de costos adicionales en la sesión Procesar órdenes de venta entregadas (tdsls4223m000).

Nota

- Puesto que las líneas de costos adicionales de tipo **Basado en línea** se vinculan a una línea de orden de venta específica, sólo pueden lanzarse o procesarse juntamente con la línea de

orden de venta original. No puede procesar la línea de orden de venta si no todas las líneas de costos adicionales vinculadas están listas para procesarse.

- Si copia una (línea de) orden de venta, las líneas de costos adicionales vinculadas no se copian a la nueva (línea de) orden. Si copia manualmente una línea de costo adicional, se generará una línea de orden de venta normal con un artículo de costo.
- Si se borra o cancela una línea de orden de venta, las líneas de costos adicionales vinculadas también se borrarán o cancelarán. También puede borrar o cancelar manualmente una línea de costo adicional.
- Si una línea de orden de venta se divide antes de la entrega, las líneas de costos adicionales se vinculan a cada línea de entrega de orden de venta creada. Estas líneas de costos adicionales obtienen un nuevo número de posición, pero el número de secuencia sigue siendo cero. Por ello, las líneas de costos adicionales no se crean en el nivel de secuencia.
- Las líneas de retro-orden de venta pueden tener líneas de costos adicionales vinculadas. Sin embargo, puesto que los costos adicionales se calculan según la cantidad pedida y no según la cantidad real expedida, los costos serán demasiado elevados. Para arreglar esta diferencia, se necesita una nota de abono.
- Si la casilla de verificación **Lanzar líneas de costo adicionales automáticamente al facturar** está seleccionada en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), los plazos pueden incluir costos adicionales.
- Si se implementa la aprobación del cliente, no puede utilizar la funcionalidad de costos adicionales.

Costos adicionales basados en expedición

Los costos adicionales basados en expedición se calculan para expediciones de venta o líneas de expedición. Después de confirmar una (línea de) expedición, se genera una orden de costo de venta en función de la (línea de) expedición. Una orden de costo de venta con el origen **Expedición** incluye todos los costos adicionales para una (línea de) expedición.

Nota

- Se pueden vincular varias líneas de orden de venta y líneas de programación de ventas a una expedición.
- La orden de costo de expedición de venta y las líneas de orden/programación que están vinculadas a una expedición reciben una misma ID de expedición. Tomando como base esta ID, se puede facturar una expedición completa al cliente. Las líneas de la orden/programación relevante y la orden de costo de expedición de venta se pueden lanzar conjuntamente a facturación.

El procedimiento de costos adicionales basados en expedición incluye estos pasos:

Fase 1: Generar una orden de costo de expedición de venta

Si se encuentra un conjunto de costos adicionales con líneas de costos adicionales válidas para una (línea de) expedición, los costos adicionales dependientes de expedición y los dependientes de artículo se añaden a las expediciones como líneas de expedición separadas en la sesión Líneas de expedición

(whinh4131m000). Las líneas de costos de expedición adicionales se generan en Gestión de almacenes. Cuando se confirma la expedición, se genera una orden de venta con el origen **Expedición** en la sesión Órdenes de venta (tdsls4100m000).

Para estas órdenes de venta se aplica lo siguiente:

- El tipo de orden de venta y la serie de órdenes se recuperan de los campos **Tipo de orden de costo de expedición** y **Serie de órdenes de costo de expedición** en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400).
- El campo **Expedición** se cumplimenta automáticamente para estas órdenes en la sesión Órdenes de venta (tdsls4100m000).
- Sólo pueden aparecer artículos de costo y de servicio en esta orden de venta.
- La casilla de verificación **Línea de costo adicional** está seleccionada para las líneas de orden de venta generadas.
- El importe de costo adicional se muestra en el campo **Importe** y el campo **Precio** se queda vacío en la línea de orden de venta. El **Importe** se puede cambiar hasta que se ejecuta la actividad Entregas de venta (tdsls4101m200). Posteriormente, el importe entregado puede cambiarse en la sesión Cambiar precios y descuentos después de entrega (tdsls4122m000) o Cambiar precios y descuentos de líneas de factura de venta (tdsls4132m000).

Fase 2: Aprobar la orden de costo de expedición de venta

La casilla de verificación **Aprobación automática de expedición basada en órdenes de costo** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400) determina cómo debe aprobarse la orden de costo de expedición de venta.

Fase 3: Entregar los artículos de línea de costo adicional

Según el valor de la casilla de verificación **Lanzar a almacén** de la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000), la entrega del artículo de costo se realiza en Gestión de almacenes o en Ventas.

Por tanto, se debe ejecutar la actividad Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000) o Entregas de venta (tdsls4101m200) para la línea de orden de venta.

Si Entregas de venta (tdsls4101m200) no se ejecuta antes de Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000), la actividad se establece en **Ejecutado** durante la ejecución de la sesión Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000). Por lo tanto, no es obligatorio ejecutar Entregas de venta (tdsls4101m200).

Fase 4: Lanzar la orden de costo de expedición de venta a Facturación

La orden de costo de expedición de venta y las líneas de orden/programación que están vinculadas a una expedición poseen una misma ID de expedición. Tomando como base esta ID, se puede facturar una expedición completa al cliente. Si selecciona la casilla de verificación **Expedición** en la sesión Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000), la orden de costo de expedición de venta y las líneas de orden/programación que están vinculadas a la expedición se lanzan juntas a Facturación.

El campo **Lanzar líneas de costo adicionales automáticamente al facturar** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400) determina cómo debe lanzarse la orden de costo de expedición de venta a Facturación.

Puede ver las ID de expedición en estas sesiones:

- **Orden de costo de expedición de venta**
Órdenes de venta (tdsls4100m000)
- **Líneas de orden de costo de expedición de venta**
Datos de línea de orden vinculada (tdsls4102s200)
- **Líneas de orden de venta**
Líneas de entrega reales de orden de venta (tdsls4106m000)
- **Líneas de programación de ventas**
Líneas de entrega reales de programación de ventas (tdsls3140m000)

Fase 5: Procesar las líneas de costos adicionales

Las órdenes de venta y las programaciones de ventas se procesan junto con las líneas de costos adicionales en las sesiones Procesar órdenes de venta entregadas (tdsls4223m000) y Procesar programaciones de ventas entregadas (tdsls3223m000).

Cálculo de costos adicionales para expediciones/líneas de expedición

El cálculo de costos adicionales para expediciones/líneas de expedición se basa en el valor del campo **Método de cálculo de costo adicional** en la sesión Partner cliente (tccom4110s000). Para las expediciones, el **Método de cálculo de costo adicional** debe ser **Basado en cabecera** y, para las líneas de expedición, debe ser **Basado en línea**.

Los costos adicionales se calculan para las órdenes de venta y las programaciones de ventas si se ha seleccionado la casilla de verificación **Calcular costos adicionales para expediciones** de la sesión Parámetros de gestión de stocks (whinh0100m000).

- **Órdenes de venta**
Los costos adicionales se calculan con el conjunto de costos del partner (o artículo).
- Si el **Método de cálculo de costo adicional** es **Basado en cabecera** en la sesión Partner cliente (tccom4110s000), las líneas de costos adicionales se basan en los totales por expedición y el vínculo a la línea de expedición de origen no se guarda.
- Si el **Método de cálculo de costo adicional** es **Basado en línea**, los costos adicionales se calculan para cada línea de orden de origen y el vínculo a la línea de expedición de origen se guarda.
- **Programaciones de ventas**
Los costos adicionales de tipo **Basado en cabecera** se calculan con el conjunto de costos del partner (o artículo). Las líneas de costos adicionales se basan en los totales por expedición y el vínculo a la expedición de origen no se guarda.
- Los costos adicionales de tipo **Basado en línea** se calculan para el conjunto de costos del contrato. Este cálculo siempre es independiente del **Método de cálculo de costo adicional**. Las líneas de costos adicionales generadas se vinculan a la línea de orden de origen. Las

cantidades de todas las líneas de expedición pueden añadirse antes de calcular los costos. Esto se aplica a los números de serie en stock que tienen varias líneas de expedición por cada línea de orden.

En las sesiones Listar notas de empaquetado (whinh4475m000) y Listar notas de entrega (whinh4477m000), los costos adicionales basados en cabecera se listan primero. Los costos adicionales basados en línea se listan bajo la línea de expedición vinculada.

Nota

- Para las líneas de expedición confirmadas, los costos adicionales se vuelven a calcular si el estatus de la línea de costo adicional es **No calculado**. Si el estatus es **Modificado**, LN comprueba si se desea recalculer los costos adicionales u omitir el recálculo. Una vez que se han recalculado los costos adicionales, el campo **Costos adicionales** de la sesión Expediciones (whinh4130m000) se establece en **Calculado**.
- Al componer una expedición en la sesión Componer expedición (whinh4231m000), las líneas de costos adicionales relacionadas deben procesarse para las opciones seleccionadas. Si, en el menú adecuado, hace clic en:
 - **Dividir línea**, el estatus de la línea de expedición de origen se restablece en **Modificado** y las líneas de costos adicionales se eliminan. Al confirmar la línea de origen, los costos adicionales se vuelven a recalculer.
 - **Mover a expedición**, los costos adicionales de la línea de expedición de origen se trasladan a la nueva línea de expedición.

Bloquear órdenes de venta

En Ventas puede bloquear las órdenes de venta o líneas (de componente) de orden de venta.

Un bloqueo tiene lugar cuando se dan circunstancias como las siguientes:

- El saldo de la orden pendiente excede el límite de crédito del cliente.
- El partner facturado tiene facturas vencidas.
- El partner facturado es un cliente dudoso.
- Un operador inexperto ha creado la orden de venta.
- El período de revisión de crédito del partner facturado ha vencido.
- La orden de venta incluye un código postal no válido o dudoso.
- Se ha excedido el margen de ventas de una de las líneas de la orden.
- Se ha excedido el margen bruto de la orden.
- La orden de venta se recibe a través del intercambio electrónico de datos (EDI).
- La orden de venta no pasa la comprobación de cumplimiento para exportación.
- Los plazos del precio de la línea de orden impiden la continuación del proceso de orden.
- Motivo general definido por el usuario.

El bloqueo solo proporciona una indicación preliminar de la situación en un determinado momento. Las facturas vencidas de un cliente durante el procedimiento de entrada de la orden puede que se hayan pagado cuando las entregas se especifican.

Configuración y procedimiento

1. Especifique los motivos para bloquear una orden de venta o una línea (de componente) de orden de venta, así como las categorías de motivo en la sesión Motivos de retención (tcmcs2110m000).
2. Especifique cuándo deben bloquearse las órdenes y los motivos de bloqueo en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400). Si una orden debe bloquearse por alguno de estos motivos, se bloquea la orden automáticamente cuando se crea.
3. Especifique el paso en el que se interrumpe el procedimiento en el campo **Bloquear a partir de fase de orden** en la sesión Tipos de orden de venta (tdsls0594m000). Cuando se bloquea una línea (de componente) de orden, el procedimiento para esta orden solo se puede efectuar parcialmente. Si en esta sesión no se especifica ninguna fase de bloqueo, el procedimiento de la orden no se interrumpe.

Las órdenes de venta y las líneas (de componente) de orden de venta también pueden bloquearse manualmente en estas sesiones:

- Orden de venta (tdsls4100m900)
 - Órdenes de venta (tdsls4100m000)
 - Líneas de orden de venta (tdsls4101m000)
 - Componentes de línea de orden de venta (tdsls4163m000)
4. Las órdenes y las líneas (de componente) bloqueadas deben lanzarse manualmente en la sesión Orden de venta (líneas) bloqueada (tdsls4520m000).

En la sesión Perfiles de usuario de ventas (tdsls0139m000), puede especificar si un usuario está autorizado para desbloquear órdenes en función del tipo de retención que tiene la orden. Puede especificar si un usuario:

- **Puede lanzar órdenes retenidas por crédito**
- **Puede lanzar órdenes retenidas por margen**
- **Puede lanzar órdenes retenidas por comprobación de promoción**
- **Puede lanzar órdenes retenidas en general**

Nota

- Puede consultar todas las órdenes bloqueadas o seleccionar un rango de órdenes para consultar en la sesión Orden de venta (líneas) bloqueada (tdsls4520m000). Los criterios de selección para un rango de órdenes o líneas de orden bloqueadas se especifican en la sesión Seleccionar orden de venta (líneas) bloqueada (tdsls4220m000).
- Use la sesión Listar orden de venta (líneas) bloqueada (tdsls4420m000) para listar un rango de órdenes o líneas de orden bloqueadas. Use la sesión Listar orden (líneas) de venta lanzada (tdsls0492m000) para listar un rango de órdenes o líneas de orden lanzadas.

- En la sesión Historia de órdenes (línea) de venta bloqueadas (tdsls0592m000) se muestra información sobre órdenes de venta y líneas (componente) que se bloquearon y lanzaron previamente.

Índice de solvencia crediticia

La continuación de una orden de venta puede depender de la comprobación del crédito del partner. Por cada cliente, debe seleccionar un índice de solvencia crediticia en la sesión Partner facturado (tcom4112s000). El índice de solvencia crediticia determina la acción que debe tomar cuando gestione órdenes de venta para el partner y el importe de la factura pendiente resultante exceda el límite de crédito del partner.

Si una orden de venta se bloquea debido a una comprobación de crédito, estos tipos de envíos están disponibles en la sesión Orden de venta (líneas) bloqueada (tdsls4520m000):

- **Envío provisional**
Si la línea (de componente) de orden está bloqueada debido a una comprobación de crédito y selecciona el envío provisional, la orden se vuelve a bloquear en la siguiente fase si los criterios de dicho motivo todavía se aplican a la orden de venta o a la línea (de componente) de orden de venta. Si la orden está bloqueada por otro motivo, solo puede utilizar esta opción para desbloquear la orden.
- **Envío en firme**
Cuando una línea de (componente de) orden de venta se envía en firme, la línea (de componente) de orden se lanza y no se genera ningún otro bloqueo por la misma razón.

Nota

- La diferencia entre el envío provisional y el firme únicamente se aplica a la comprobación de crédito. Para los otros motivos de bloqueos, estos tipos de envío dan los mismos resultados.
- Cuando la **Categoría de motivo de retención** es **Comprobación de crédito** y la orden (línea) es **Envío en firme**, el importe lanzado (que es el importe total neto de la orden de venta) se registra en un registro de la historia de bloqueos.

Control de márgenes

Si la casilla de verificación **Control de márgenes** está seleccionada en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), LN comprueba si el precio de venta de un artículo en una línea de orden o línea de oferta difiere demasiado del precio indicativo.

En la sesión Parámetros de control de márgenes (tdsls0120m000) puede determinar la acción que se emprenderá (bloqueo, aviso o registro). El precio indicativo se determina en función del campo **Precio indicativo para control de márgenes** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400).

Nota

Para el control de márgenes, la desviación permitida del precio indicativo por margen superior e inferior se puede especificar en la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000).

Error en la comprobación de cumplimiento

Las líneas de orden de venta que están bloqueadas debido a un error en la comprobación de cumplimiento para exportación aparecen en la sesión Orden de venta (líneas) bloqueada (tdsls4520m000) con el valor **Motivo de bloqueo** recuperado del campo **Motivo retención predef.: Comprob. cumplim. export.** en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400).

Las líneas bloqueadas no pueden desbloquearse en la sesión Orden de venta (líneas) bloqueada (tdsls4520m000). Para desbloquear una línea, debe actualizar los datos de cumplimiento necesarios y volver a ejecutar la comprobación de cumplimiento para exportación, o un usuario autorizado puede anular manualmente el bloqueo de exportación con las sesiones Resultados comprobación de cumplimiento por doc. (tcgtc1510m000) o Consola de anulación de resultados de comprob. cumplimiento (tcgtc1610m100).

Plazos del precio

Las líneas de orden de venta que se bloquean debido a los plazos del precio se muestran en la sesión Orden de venta (líneas) bloqueada (tdsls4520m000). El valor del campo **Motivo de bloqueo** se recupera de la definición de bloqueo que está vinculada a los plazos del precio.

En función de la fase de bloqueo para la definición de bloqueo, la línea de orden de venta puede bloquearse durante estas fases:

- Entrada de orden
- Lanzamiento a Gestión de almacenes
- Confirmación de expedición

Nota

Si la fase de bloqueo se establece en **Lanzar** (en Gestión de almacenes), la línea de orden de venta todavía se puede lanzar a Gestión de almacenes si la casilla de verificación **Permitir lanzamiento a almacén** está seleccionada para el motivo de bloqueo y el tipo de partner en la sesión Motivo de retención por tipo de partner (tdsls0193s000). El bloqueo se aplica a la línea de orden de salida relacionada.

Las líneas bloqueadas no pueden desbloquearse en la sesión Orden de venta (líneas) bloqueada (tdsls4520m000). Para desbloquear una línea, debe actualizar los plazos del precio. En función de los nuevos plazos del precio, el proceso de orden puede continuar, se puede crear un nuevo bloqueo o se puede mostrar solo un aviso.

Cambiar datos de venta después de lanzarlos a Facturación

En algunos casos, puede actualizar los datos de la factura de venta después de haber lanzado los datos de venta a Facturación.

En función del estatus de la factura, puede cambiar:

- Datos de órdenes de venta en las sesiones Cambiar precios y descuentos después de entrega (tdsls4122m000) y Cambiar precios y descuentos de líneas de factura de venta (tdsls4132m000)
- Datos de plazos en la sesión Plazos de orden de venta (tdsls4110m000)
- Datos de r appel en la sesión R appes (tdcms2550m000)

Cuando se cambian los datos de factura de venta, LN actualiza automáticamente:

- Los datos de factura en Facturación. Como resultado, el estatus de la factura de venta es **Confirmado**.
- El saldo de orden del partner.

Cambiar datos de orden de venta

Para líneas de orden de venta que se lanzan a Facturación y cuyo estatus de factura es **Confirmado** o **Bloqueado**, puede usar estas sesiones para cambiar los precios y los descuentos:

- **Cambiar precios y descuentos después de entrega (tdsls4122m000)**
Para las líneas de orden de venta de tipo **Línea de orden**, también denominadas líneas totales.
- **Cambiar precios y descuentos de líneas de factura de venta (tdsls4132m000)**
Para las líneas de orden de venta de tipo **Línea de orden/entrega** y **Retro-orden**.

El estatus de factura de venta se relaciona con la casilla de verificación **Cambios de precios permitidos tras la entrega**, que se muestra en las sesiones Control de líneas de orden de venta (tdsls4510m100) y Líneas de entrega reales de orden de venta (tdsls4106m000). Consulte la tabla siguiente para conocer los detalles de esta casilla de verificación:

Actividad	Cambios de precios permitidos	Estatus de factura de venta tras la entrega
-----------	-------------------------------	---

Especificar la línea de orden de venta en Ventas	No	No aplicable
Confirmar la expedición en Gestión de almacenes, o mantener las entregas en Ventas	Sí	No aplicable
Lanzar a facturación en Ventas	Sí	Confirmado
Cambiar los datos (de factura) de venta en Ventas	Sí	Confirmado
Componer factura en Facturación	No	Compuesto
Descomponer factura en Facturación	Sí	Bloqueado
Cambiar los datos (de factura) de venta en Ventas	Sí	Confirmado
Componer factura en Facturación	No	Compuesto
Listar y contabilizar la factura en Facturación	No	Contabilizado

Puede cambiar estos campos en las sesiones Cambiar precios y descuentos después de entrega (tdsls4122m000) y Cambiar precios y descuentos de líneas de factura de venta (tdsls4132m000):

- **Precio**
- **Porcentaje de descuento/ Descuento de línea**
- **Importe de descuento**
- **Código de descuento**
- **Importe**

Cambiar los datos de plazos

Puede usar la sesión Plazos de orden de venta (tdsls4110m000) para cambiar los datos de los plazos que se lanzan a Facturación y cuyo estatus de factura es **Confirmado**, o **Bloqueado**.

Puede cambiar estos campos en la sesión Plazos de orden de venta (tdsls4110m000):

- **Descripción**
- **Importe**
- **Porcentaje**
- **Condiciones de pago**
- **Recargo por atrasos**
- **Método de pago**

Nota

Cuando la factura se compone en Facturación, se almacena un número de secuencia en la línea de plazo liquidada. Cuando se lista la factura, el número de factura se almacena en la línea de plazo. Este número es el número de factura de las mercancías.

Cambiar los datos de r appel

Puede utilizar la sesión R appes (tdcms2550m000) para cambiar los datos de los r appes que se lanzan a Facturación y cuyo estatus de factura es **Confirmado** o **Bloqueado**.

Cuando se cambia el campo **Importe de r appel**, los campos **% r appel** y **% incr.** cambian automáticamente a cero en la sesión R appes (tdcms2550m000).

Nota

También puede comprobar los datos de la factura antes de lanzarla a Facturación. En ese caso, el estatus de factura no representa ninguna restricción en Facturación al efectuar las actualizaciones.

Para comprobar los datos de factura antes de lanzarla a Facturación, puede listar una factura provisional:

- Para  rdenes de venta (a plazos), en la sesión Listar facturas de venta provisionales (tdsls4447m000).
- Para r appes, en la sesión Listar facturas provisionales para r appes (tdcms2401m000).

Conformidad comercial global para órdenes de venta

Si la casilla de verificación **Conformidad comercial global** está seleccionada en la sesión Componentes de software implementados (tcom0100s000) y la casilla de verificación **Conformidad de exportaciones** está seleccionada en la sesión Parámetros de conformidad comercial global (tcgtc0100m000), puede configurar la información de un artículo para el que es aplicable la conformidad de exportaciones.

Si un artículo está sujeto a conformidad comercial global, se ejecutan las comprobaciones internas para garantizar que la información de conformidad de exportaciones sea válida y que las licencias necesarias est n disponibles. Esto se realiza durante la entrada de la línea de orden de venta, la activación del entregable según contrato, la congelación de la expedición o la confirmación.

Después de que se compruebe una línea de orden de venta para conformidad de exportaciones, se registrarán los datos de operaciones correctas y con error. Si se produce un error en la comprobación de cumplimiento de exportaciones, se bloqueará la línea de orden de venta.

Para permitir la exclusión de documentos de las comprobaciones de cumplimiento de exportaciones, puede especificar excepciones de documentos. Por ejemplo, las excepciones se pueden especificar por partner, país y tipo de documento.

Líneas de orden de venta

Cuando se especifica una línea de orden de venta en la sesión Orden de venta - Líneas (tdsls4100m900), se ejecuta una comprobación de cumplimiento de exportaciones si se aplican estas condiciones:

- La casilla de verificación **Comprobación interna** está seleccionada en la ficha **Conformidad de exportaciones** de la sesión Parámetros de conformidad comercial global (tcgtc0100m000).
- El tipo de orden no se utiliza para devolución de inventario, facturación retroactiva o facturación de consignación.
- Se especifica el almacén.
- La cantidad pedida o el importe de la orden es superior a cero.
- La casilla de verificación **Sujeto a conformidad comercial** está seleccionada para el artículo en la sesión Artículos (tcibd0501m000).
- El país de la dirección del receptor es diferente del país de la dirección del expedidor.

Si se cumplen estas condiciones, y no se encuentra ninguna excepción en la sesión Excepciones del documento de exportación (tcgtc0130m000), se ejecuta una comprobación de cumplimiento interna para la línea de orden de venta. Para esta comprobación interna, la aplicación comprueba si hay una licencia de exportación disponible y válida en la sesión Licencias de exportación (tcgtc0120m000) y si hay datos de conformidad de exportaciones disponibles y válidos para la combinación de artículo y país receptor en la sesión Datos de conformidad de exportaciones de artículo (tcgtc0110m000).

Si la casilla de verificación **Se aplica cantidad limitada** o **Se aplica valor limitado** está seleccionada en la sesión Licencias de exportación (tcgtc0120m000) para la licencia de exportación, se comprueban los límites de cantidad o valor. Para ello, se utilizarán la cantidad pedida de la línea de orden de venta en la unidad de stock y el importe neto de la línea de orden en la divisa de la orden. Durante la confirmación de expedición, los consumos de licencias de exportación se registran en la sesión Consumo de licencias de exportación (tcgtc1520m000).

Nota

Si la conformidad comercial global se aplica al artículo de la línea de orden de venta, se seleccionará la casilla de verificación **Sujeto a conformidad comercial** para la línea.

Componentes

Si el campo **Gestión de componentes** se establece en **BOM de ventas** o **Líneas de componente** en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000), los componentes se vincularán a la línea de orden de venta. La comprobación de cumplimiento de exportaciones solo se ejecuta para los componentes

que se expiden, no para el artículo principal. Por lo tanto, los resultados de la comprobación de cumplimiento se registran por línea de componente.

Estas líneas se bloquean si se produce un error del componente para la comprobación de cumplimiento:

- **BOM de ventas**
Se bloquea la línea de orden. Varios componentes pueden no pasar la comprobación, pero solo se genera un registro de bloqueo de línea de orden de venta en la sesión Orden de venta (líneas) bloqueada (tdsls4520m000). La línea de orden no se puede desbloquear antes de eliminar todos los resultados de error para las líneas de componente.
- **Líneas de componente**
En lugar de la línea de orden, se bloquea la línea de componente de orden en la sesión Componentes de línea de orden de venta (tdsls4163m000).

Comprobación de cumplimiento de exportaciones

La comprobación de cumplimiento puede dar lugar a una operación correcta o con error, que puede ver en la sesión Resultados comprobación de cumplimiento por doc. (tcgtc1510m000).

En el caso de que la operación sea correcta, se guarda la línea de la orden de venta (componente) y el procedimiento de la orden puede empezar. El resultado de la comprobación de cumplimiento se aprueba automáticamente.

En el caso de que se produzca un error, la línea se guarda y se establece en bloqueada. Como consecuencia, se selecciona la casilla de verificación **Bloqueado** para la línea y la línea se muestra en la sesión Orden de venta (líneas) bloqueada (tdsls4520m000) con el valor de **Motivo de bloqueo** recuperado del campo **Motivo retención predef.: Comprob. cumplim. export.** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400).

No puede utilizar la sesión Orden de venta (líneas) bloqueada (tdsls4520m000) para líneas de envío si la categoría del motivo de retención se establece en **Comprobación de cumplimiento**. Para desbloquear la línea, debe actualizar los datos necesarios y volver a ejecutar la comprobación de cumplimiento de exportaciones, o una persona autorizada puede anular manualmente el bloqueo de exportación mediante las sesiones Resultados comprobación de cumplimiento por doc. (tcgtc1510m000) o Consola de anulación de resultados de comprob. cumplimiento (tcgtc1610m100).

Nota

En el menú Vistas, Referencias o Acciones de varias sesiones de ventas, puede utilizar estos comandos:

- **Información sobre conformidad de exportaciones**, para ver y mantener la información comercial global para el documento de ventas en la sesión Información de conformidad comercial global de documento (tcgtc1100m000).
- **Comprobar conformidad de exportaciones**, para forzar la ejecución de la comprobación de cumplimiento de exportaciones.

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 Configu- ración interactiva	Configurar varian- te de producto	Seleccionar varian- te 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.

Utilizar plantillas en órdenes de venta

Puede usar plantillas de orden de venta para órdenes de venta recurrentes del mismo partner o grupo de partners.

En la sesión Orden de venta (tdsls4100m900), puede especificar una orden de venta basada en una plantilla. En la sesión Cliente 360 (tdsmi1500m000), puede generar una orden de venta basada en una plantilla para el partner seleccionado.

Especificar líneas de orden de venta basadas en una plantilla

Para especificar líneas de orden de venta basadas en una plantilla:

1. Especifique una o más plantillas de orden de venta. Para obtener más información, consulte Plantillas de orden de venta.
2. En la sesión Orden de venta (tdsls4100m900), especifique los datos de cabecera de la orden de venta.
3. Desde el menú Vistas, Referencias o Acciones de la ficha **Líneas**, haga clic en **Plantillas de orden de venta**.
4. LN verifica cuántas plantillas están disponibles para el partner. Si sólo hay una plantilla disponible, se inicia la sesión Plantilla de orden de venta (tdsls2605m000). Si hay más plantillas disponibles, se inicia la sesión Plantillas de orden de venta (tdsls2505m000).
5.
 - Si se inicia la sesión Plantilla de orden de venta (tdsls2605m000), puede copiar todas las líneas de artículo o una selección de líneas de artículo en la orden de venta haciendo clic en **Copiar todas las líneas de artículo** o en **Copiar las líneas seleccionadas**.
 - Si se inicia la sesión Plantillas de orden de venta (tdsls2505m000), puede seleccionar una plantilla y hacer clic en **Copiar todas las líneas de artículo** para copiar todas las líneas de artículo en la orden de venta. Para seleccionar líneas de artículo específicas, haga doble clic en una plantilla. Se inicia la sesión Plantilla de orden de venta (tdsls2605m000) en la que puede seleccionar las líneas.

Generar una orden de venta basada en una plantilla

Para generar una orden de venta basada en una plantilla:

1. Especifique una o más plantillas de orden de venta.
2. En la sesión Cliente 360 (tdsmi1500m000), haga clic en **Plantillas de orden de venta**.
3. LN verifica cuántas plantillas están disponibles para el partner. Si sólo hay una plantilla disponible, se inicia la sesión Plantilla de orden de venta (tdsls2605m000). Si hay más plantillas disponibles, se inicia la sesión Plantillas de orden de venta (tdsls2505m000).
4. Desde el menú Vistas, Referencias o Acciones de estas sesiones, seleccione **Generar orden de venta**. Se genera una orden de venta basándose en la plantilla para el partner seleccionado.

Nota

Si se especifica un partner cliente en las sesiones Plantilla de orden de venta (tdsls2605m000) o Plantillas de orden de venta (tdsls2505m000), puede generar una orden de venta desde la plantilla que se halla también en estas sesiones.

Integración ampliada entre Ventas y Servicio para servicios postventa

Un artículo se puede vender con los servicios postventa relacionados. Puede utilizar una oferta de venta u orden de venta para especificar los servicios postventa que son aplicables para el artículo vendido tras la entrega.

Puede especificar estos ajustes relacionados con servicios postventa para un artículo:

- Crear un desglose físico
- Vincular a grupo de instalación
- Añadir una garantía
- Generar un contrato de servicio

En función de la configuración, las acciones del servicio postventa se ejecutan cuando se procesa una línea de servicio postventa entregada (artículo) a Servicio.

Datos maestros

Para configurar la integración ampliada:

- En la sesión Parámetros de ofertas de venta (tdsls0100s100), seleccione la casilla de verificación **Integración de servicio ampliado**.
- En la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), seleccione la casilla de verificación **Integración de servicio ampliado**.
- En la sesión Artículos - Servicio (tsmdm2100m000), seleccione la casilla de verificación **Procesar para servicio tras la entrega** para el artículo.
- Opcionalmente, en la sesión Tipo de orden de venta (tdsls0694m000), añada la sesión Procesar líneas de servicio postventa (tstdm2250m000) como actividad al tipo de orden. Si la casilla de verificación **Automático** está seleccionada para esta actividad, las líneas del servicio postventa se procesan automáticamente para Servicio.

Resumen del procedimiento

1. Tras especificar y guardar una oferta de venta en la sesión Oferta de venta (tdsls1600m000) o una orden de venta en la sesión Orden de venta (tdsls4100m900), se generan los datos del servicio postventa para el artículo en la sesión Servicio postventa (tstdm5600m000).
2. Para ver y modificar los datos del servicio postventa predeterminados en la sesión Servicio postventa (tstdm5600m000), haga clic en **Servicio posventa** en el menú adecuado en las sesiones Oferta de venta (tdsls1600m000) u Orden de venta (tdsls4100m900).
3. Si el **Estatus de proceso** se establece en **Entregado** para una línea de servicio de postventa (artículo), la línea se puede procesar para Servicio mediante la sesión Procesar líneas de servicio postventa (tstdm2250m000). Si esta sesión está vinculada como una actividad automática para el tipo de orden, el proceso se realiza automáticamente.

4. Las acciones del servicio postventa que especificó para el artículo vendido se ejecutan en Servicio. Para ver los datos del servicio postventa que se generan en Servicio y se vinculan al artículo vendido, seleccione una línea de servicio postventa procesada y haga clic en **Resultados** en el menú Vistas, Referencias o Acciones de la sesión Servicio postventa (tstdm5600m000).

Puede utilizar la sesión Consola de servicio postventa (tstdm5600m100) para obtener un resumen de los datos de servicio postventa para las órdenes y ofertas de venta y el estatus relacionado.

Notas

- Los artículos no se pueden entregar en función de una oferta de venta, por lo que las acciones del servicio postventa no se pueden ejecutar para una oferta de venta. Sin embargo, puede copiar los datos del servicio postventa de una oferta de venta en una orden de venta cuando la oferta se procesa en una orden en la sesión Procesar ofertas de venta (tdsls1200m000).
- Si una línea de orden de venta incluye componentes, se generan líneas de servicio postventa separadas para los componentes.
- Si una línea de orden de venta incluye un conjunto de lote y número de serie, este conjunto se copia en la línea de servicio postventa. Cuando la línea de servicio postventa se procesa en Servicio, el conjunto de lote y número de serie se explosiona en artículos separados para los que se ejecutan las acciones de servicio postventa.
- Si las entregas parciales son aplicables para una línea de orden de venta, la línea de servicio postventa vinculada se establece en **Entregado** en la primera línea de factura que se genera. Las líneas de factura/entrega posteriores generan líneas de servicio postventa adicionales.
- Si se realiza una entrega final, pero todavía se tiene que entregar una cantidad para la línea de orden de venta, se utiliza la retro-orden de venta para generar nuevas líneas de servicio postventa.

Plantillas de copia

Puede utilizar plantillas de copia al copiar órdenes de venta (líneas). Se utiliza una plantilla de copia para especificar cómo se copian los datos de la (línea de) orden. La plantilla incluye un conjunto estándar de excepciones de copia.

Las plantillas de copia se pueden utilizar al copiar:

- Órdenes existentes en órdenes de destino en la sesión Copiar orden de venta (tdsls4201s000).
- Líneas de orden de venta existentes en líneas de orden de destino.
- Líneas de orden de venta del documento original en líneas de orden de destino en el proceso de orden de devolución.

Las excepciones de copia pueden ser campos de línea de orden de venta o de cabecera de orden de venta. Si un campo no está especificado como una excepción de copia, se copia automáticamente desde la orden de origen (línea) en la orden de destino (línea).

Cabecera de orden de venta

Para los campos de cabecera de orden de venta, puede especificar estas acciones de copia:

- **Mensaje**
El campo seleccionado puede especificarse manualmente en la sesión Copiar órdenes de venta - Mensajes (tdsls4201s100). El valor predeterminado se recupera de la orden de origen.
- **Recuperar valor predeterminado**
Se recupera un valor predeterminado basado en la lógica predeterminada estándar.
- **Copiar de...**
La fecha que debe copiarse en la orden de venta de destino. Solo es aplicable para campos de fecha.

Línea de orden de venta

Para los campos de línea de orden de venta, puede especificar estas acciones de copia:

- **Recuperar valor predeterminado**
Se recupera un valor predeterminado.
- **Copiar de...**
La cantidad que debe copiarse en la línea de orden de venta de destino. Esto solo es aplicable para el campo **Cantidad pedida**.
- **Copiar del original**
Los componentes que están vinculados a la línea de orden de origen se copian en la línea de orden de destino. Solo es aplicable para **Líneas de componente**.

Utilizar plantillas de copia

1. En la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), seleccione la casilla de verificación **Solicitar plantillas de copia**.
2. En la sesión Plantilla de copia de orden de venta - Excepciones (tdsls4690m000):
 - a. Especificar una cabecera de plantilla. Especifique el código de plantilla y el período de efectividad para la **Plantilla copia**.
 - b. Haga clic en **Guardar**. De forma predeterminada, se vinculan diversas excepciones de copia de cabecera de orden de venta y de línea de orden de venta.
 - c. En la ficha **Excepciones de cabecera**, especifique las excepciones de copia de la sesión Excepciones de cabecera (tdsls4191m000).
 - d. En la ficha **Excepciones de línea**, especifique las excepciones de copia de la sesión Excepciones de línea (tdsls4192m000).
3. En los campos **Plantilla de copia para órdenes de venta** y **Plantilla de copia para órdenes de devolución de venta** de las sesiones Perfiles de usuario de ventas (tdsls0139m000) y Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), vincule una plantilla de copia predeterminada para órdenes de venta y órdenes de devolución.
4. En la sesión Copiar orden de venta (tdsls4201s000), especifique una plantilla de copia.

5. La sesión Copiar órdenes de venta - Mensajes (tdsls4201s100) se inicia automáticamente al hacer clic en **Duplicar** en la sesión Copiar orden de venta (tdsls4201s000) y se utiliza una plantilla de copia en la que el valor del campo **Acción Copiar** se establece en **Mensaje** para las excepciones de copia vinculadas.

Nota

- Esta sesión solo se inicia si la orden de venta de destino es una orden de venta nueva. Si se copia en una orden de venta de destino existente, las solicitudes no se muestran.
- Vuelva a comprobar los valores que especificó en los campos porque la sesión no ejecuta una comprobación antes de la ejecución de la acción **Duplicar**.

Puede listar plantillas de copia de orden de venta con las excepciones de copia y acciones de copia mediante la sesión Listar plantillas de copia de orden de venta (tdsls4490m000).

Importante

También puede copiar órdenes de venta y las líneas relacionadas en la sesión Copiar orden de venta (tdsls4201s000) sin utilizar plantillas de copia. A continuación, se utiliza un conjunto estándar de excepciones de copia en función de los datos de orden que se copian. Se trata de las excepciones de copia predeterminadas vinculadas a una cabecera de plantilla cuando se especifican y se guardan los datos de cabecera. Consulte el paso 2.

Prioridad de orden (simulaciones)

Puede utilizar [simulaciones de prioridades de orden](#) para calcular la secuencia de prioridad en la que se asigna el stock a las órdenes. Por ejemplo, si no hay suficiente stock disponible, puede utilizar una simulación de prioridades para ordenar las órdenes de venta según la prioridad de entrega de la orden.

En el campo **Método de prioridad de órdenes** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), se puede seleccionar el método que se va a utilizar para determinar la prioridad de la orden.

- **Simulación**
Las prioridades de órdenes simuladas se definen en códigos de simulación. El código de simulación incluye una secuencia de clasificación y un modo de clasificación. Puede seleccionar seis campos para cada código para clasificar las [órdenes de venta](#). Los campos predeterminados se recuperan de las [líneas de orden venta](#), pero también puede utilizar campos de las órdenes de venta y de los [partners](#).
- **Fecha de entrega**
La prioridad de orden se determina en función de la fecha planificada de entrega y las simulaciones no se utilizan.

Ejemplo

El código de simulación AA incluye las secuencias de clasificación siguientes:

- 1 = Fecha de recepción planificada
- 2 = Partner cliente

Si, para ambas secuencias de clasificación, el campo **Modo de clasificación** es Ascendente en la sesión Simulación de prioridades (tdsls4124s000), se entregan primero las órdenes de venta con la fecha de recepción planificada más antigua. Si existen órdenes con la misma fecha de recepción planificada, se ejecutan primero las órdenes de venta con un partner cliente que aparece primero alfabéticamente, y así sucesivamente.

Especificación y uso de prioridad de orden (simulaciones)

Siga estos pasos:

1. Especifique los códigos de simulación de prioridad en la sesión Simulaciones de prioridades (tdsls4524m000).
2. Genere prioridades de entrega correspondientes a las órdenes de venta en la sesión Generar simulaciones de prioridad de orden de venta (tdsls4229s000).
3. En la sesión Prioridad de orden de venta - Simulaciones (tdsls4126m000), puede cambiar las simulaciones de prioridades de las órdenes de venta dentro de una combinación de artículo y código de simulación.
4. Procese las prioridades de órdenes simuladas en las órdenes de venta reales en la sesión Procesar/borrar simulaciones de prioridad de orden de venta (tdsls4226s000). También puede borrar las simulaciones generadas.
5. Opcionalmente, cambie la prioridad de orden de las entregas reales en la sesión Prioridades de órdenes de venta (tdsls4129m000).

Órdenes urgentes

Toda empresa trata con solicitudes urgentes de los clientes. Estas solicitudes suelen precisar condiciones de pago y entrega especiales. Para determinar si una solicitud urgente es razonable o no y poder informar al partner sobre la fecha de entrega de una orden, deben especificarse unas condiciones de órdenes urgentes estándar para la compañía.

Están disponibles las siguientes situaciones de urgencia:

- El cliente pide una entrega urgente durante la entrada de la orden
- El cliente pide dar carácter de urgencia a una orden ya emitida

Datos maestros

Antes de especificar una orden urgente:

1. Especifique las condiciones de entrega urgentes y las condiciones de pago urgente en los campos **Condiciones de entrega urgente** y **Condiciones de pago urgente** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400). Estas condiciones predeterminadas se pueden modificar igualmente en la cabecera de la orden urgente o en la línea de la orden urgente.
2. Puesto que el tipo de disponibilidad afecta al plazo de entrega, especifique el campo **Tipo de disponibilidad** en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400).
3. Si está seleccionada la casilla de verificación **Entrada obligatoria de códigos de cambio** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), especifique tipo de cambio para órdenes urgentes en la sesión Tipos de cambio (tdsls0198m000) y un motivo de cambio para órdenes urgentes en la sesión Motivos de cambio (tdsls0197m000) a fin de aclarar por qué ha cambiado la orden de venta.

Órdenes urgentes - creación

Para crear una orden urgente o convertir una orden normal existente en una orden urgente, haga clic en:

- **Orden urgente** en las sesiones Órdenes de venta (tdsls4100m000) o Orden de venta (tdsls4100m900). Como resultado, LN selecciona la casilla de verificación **Orden urgente** en estas sesiones. Cuando una orden es urgente, todas las líneas (de entrega) de orden de venta vinculadas también son urgentes.
- **Línea de orden urgente** en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000). Como resultado, LN selecciona la casilla de verificación **Línea de orden urgente** en esta sesión.
- **Línea de entrega urgente** en la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100). Como resultado, LN selecciona la casilla de verificación **Línea de entrega urgente** en esta sesión.
- **Componente urgente** en la sesión Componentes de línea de orden de venta (tdsls4163m000). Como resultado, LN selecciona la casilla de verificación **Componente urgente** en esta sesión.

Si una orden de venta se define como orden urgente, el campo **Prioridad de orden** se establece en uno (1).

Nota

- Si desea automatizar el proceso de una orden urgente, debe especificar actividades automáticas para el tipo de orden. Para obtener más información, consulte Proceso flexible de órdenes de venta.
- Puede convertir una orden de venta existente en una orden urgente siempre que se pueda cambiar la orden de almacenaje vinculada.
- El valor de la casilla de verificación **Orden urgente** de la cabecera de la orden de venta toma como valor predeterminado el de la casilla de verificación correspondiente de las líneas de orden de venta o líneas de entrega vinculadas. No obstante, puede cambiar el valor de esta casilla de verificación en la línea (de entrega) de orden de venta. Por consiguiente, puede definir una línea de orden o línea de entrega independiente como línea urgente.

Restricciones

No se pueden establecer como urgentes:

- Las órdenes de devolución, las órdenes de mostrador, las órdenes facturadas retroactivamente y las órdenes de facturación de consignación.
- Las líneas de orden de venta que no se lanzan a Gestión de almacenes.
- Líneas de retro-orden

Las órdenes urgentes y la Gestión de almacenes

Después de lanzar la orden urgente a Gestión de almacenes:

- La casilla de verificación **Orden urgente** está seleccionada en la sesión Líneas de orden de salida (whinh2120m000). Las líneas de orden de salida que tengan la prioridad más alta al generar y procesar la sugerencia de salida.
- Si la casilla de verificación **Sólo órdenes urgentes** está seleccionada en la sesión Generar sugerencia de salida (whinh4201m000), se genera una sugerencia de orden de compra primero para estas líneas. Para acelerar el proceso de salida para las órdenes urgentes, a continuación, puede hacer clic en **Salida directa** de la sesión Procesar sugerencia de salida (whinh4200m000). Por consiguiente, todos los pasos del proceso de salida que normalmente tienen lugar antes de confirmar la expedición se omiten. En otras palabras, LN crea una línea de expedición tras procesar la sugerencia de salida.

Entrega directa

En una orden de venta o en una orden de servicio, puede indicar si desea que las mercancías vendidas se entreguen directamente. En el caso de una entrega directa, una orden de venta o de servicio da como resultado una orden de compra. Debido a que el partner proveedor entrega las mercancías directamente al partner cliente, Gestión de almacenes no está implicada.

Para obtener información más detallada sobre la generación y el proceso de órdenes de entrega directa, consulte los siguientes temas:

- *Órdenes de venta de entrega directa (p. 62)*
- Órdenes de servicio de entrega directa

Modificar órdenes de compra de entrega directa

Los campos de la (línea de) orden de compra generada cumplimentados por Ventas o Servicio están deshabilitados y no se pueden cambiar manualmente.

Mientras no se ejecute ninguna recepción, puede cambiar los siguientes campos de la línea de orden de compra desde Ventas o desde Servicio:

- **Cantidad pedida**
- **Fecha planif. de recepc.**
- **Dirección de recepción**

Borrar órdenes de compra de entrega directa

No es posible borrar una orden de compra de entrega directa desde Ventas o Servicio. Solo puede borrar manualmente una línea de orden de compra de entrega directa en Adquisición. Sin embargo, si la orden de servicio recibe el estatus **Lanzado**, ya no puede borrar la orden de compra de entrega directa vinculada.

Nota

- Si se borra la orden de compra de entrega directa, el borrado se comunica a Servicio en la sesión Órdenes relacionadas (tsmdm4500m000).
- No puede borrar una línea de orden de servicio a la que está vinculada una línea de orden de compra de entrega directa. Primero debe borrar la línea de orden de compra de entrega directa manualmente.

Cancelar órdenes de compra de entrega directa

No es posible cancelar una línea de orden de compra de entrega directa en Adquisición. Para cancelar la línea de orden de compra de entrega directa, debe cancelar la línea de orden de venta vinculada en Ventas o la línea de orden de servicio vinculada en Servicio.

No obstante, si se ejecutan recepciones para la orden de compra, ya no puede cancelar la línea de orden de venta o de orden de servicio vinculada.

Órdenes de venta de entrega directa

Para generar y procesar órdenes de venta de entrega directa:

Fase 1: Tipo de entrega

Para crear una orden de venta de entrega directa:

- La casilla de verificación **Permitir órdenes de compra** debe estar seleccionada para el tipo de orden de venta en la sesión Tipos de orden de venta (tdsls0594m000).
- El campo **Tipo de entrega** debe ser **Entrega directa** en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o en la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100).

El tipo de entrega **Entrega directa** puede seleccionarse de la siguiente manera en estas sesiones:

- Automáticamente, si la cantidad pedida es igual o mayor que la cantidad definida en el campo **Entrega directa desde cantidad** de la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000)
- Manualmente, seleccionando **Entrega directa**
- Seleccionando **Generar orden de entrega directa** desde la sesión Menú de insuficiencias de stock (tdsls4830s000) que aparece cuando existe insuficiencia de stock para el artículo

Fase 2: Crear una sugerencia de orden de compra

Una vez que la línea de orden de venta se haya aprobado y la sesión Generar sugerencias de órdenes de compra para orden de venta (tdsls4240m000) esté vinculada como una actividad al tipo de orden en la sesión Tipo de orden de venta (tdsls0694m000), se deberá generar una sugerencia de orden de

compra para la línea de orden de venta en la sesión Generar sugerencias de órdenes de compra para orden de venta (tdsls4240m000).

Este paso no procede si la sesión Generar órdenes de compra (tdsls4241m000) está vinculada como una actividad al tipo de orden en lugar de la sesión Generar sugerencias de órdenes de compra para orden de venta (tdsls4240m000).

Fase 3: Crear una orden de compra de entrega directa

Debe generarse una orden de compra para la orden de venta de entrega directa. Cómo se genere la orden de compra dependerá de si ya existe una sugerencia de orden de compra para la línea de orden de venta.

- **No existe una sugerencia de orden de compra**
Puede generar órdenes de compra para órdenes de venta de entrega directa en la sesión Generar órdenes de compra (tdsls4241m000). Seleccione la casilla de verificación **Entrega directa** y especifique los campos del cuadro de grupo **Entrega directa**.
- **Existe una sugerencia de orden de compra**
Si desea que LN convierta automáticamente la sugerencia de orden de compra generada en una orden de compra, seleccione la casilla de verificación **Convertir sugerencia de compra automáticamente en orden de compra** en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400). Si esta casilla de verificación no está seleccionada, debe confirmar y transferir manualmente la sugerencia de orden de compra a una orden de compra en la sesión Confirmar sugerencia de orden de compra (whina3211m000) y en la sesión Transferir suger. orden de compra (whina3212m000).

LN usa los siguientes campos de la sesión Parámetros de órdenes de compra (tdpur0100m400) para generar órdenes de compra de entrega directa:

Serie de órdenes de compra para entrega directa	Serie de órdenes de compra para entrega directa
Tipo de orden para entrega directa	Tipo de orden para entrega directa

Una vez generada la orden de compra, el estatus de la línea de orden de venta de origen es Esperando entrega directa en la sesión Control de líneas de orden de venta (tdsls4510m100).

Fase 4: Recibir una orden de entrega directa

Si utiliza avisos anticipados de expedición y hace clic en **Recibir líneas de entrega directa** en la sesión Avisos de expedición (whinh3100m000), las recepciones de los artículos que se adquieren para una orden de venta de entrega directa se insertan en la sesión Recepciones de compra (tdpur4106m000). Si no usa los avisos anticipados de expedición, debe especificar manualmente las recepciones de las órdenes de venta de entrega directa en la sesión Recepciones de compra (tdpur4106m000).

No puede *confirmar* las recepciones en la sesión Recepciones de compra (tdpur4106m000) antes de haber finalizado el registro del conjunto de lotes y números de serie, si procede.

Fase 5: Comunicar las entregas a Ventas

Ejecute la sesión Actualizar orden de venta/servicio con información de entrega (tdpur4222m000) para comunicar la información de artículo, cantidad, lote y número de serie a Ventas para las recepciones finales.

Por cada línea de recepción de orden de compra registrada en la sesión Recepciones de compra (tdpur4106m000), se crea una línea de entrega de orden de venta en la sesión Línea de orden de venta (tdsls4101m900) y en la sesión Líneas de entrega reales de orden de venta (tdsls4106m000).

Fase 6: Enviar la factura de venta al partner cliente

Una vez registradas las recepciones en Adquisición y comunicadas a Ventas mediante la sesión Actualizar orden de venta/servicio con información de entrega (tdpur4222m000), puede lanzar los datos de la orden de venta para su facturación en la sesión Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000).

Fase 7: Procesar una orden de entrega directa

Procese la orden de compra en la sesión Procesar órdenes de compra entregadas (tdpur4223m000) y la orden de venta en la sesión Procesar órdenes de venta entregadas (tdsls4223m000).

Órdenes de venta de entrega directa y órdenes relacionadas

■ Órdenes de devolución

Si desea devolver artículos recibidos para la orden de venta de entrega directa, debe especificar manualmente una orden de devolución de venta de entrega directa en la sesión Orden de venta (tdsls4100m900).

Se puede generar una orden de devolución de compra de entrega directa en función del campo **Tipo de orden de devolución para entregas directas** en la sesión Parámetros de órdenes de compra (tdpur0100m400). A continuación, se aplica el procedimiento normal para el tipo de orden de compra.

■ Órdenes de flete

Si desea utilizar Fletes para gestionar y planificar sus entregas directas, puede generar órdenes de flete para entregas directas. Para obtener más información, consulte *Generar órdenes de flete para órdenes de venta de entrega directa* (p. 74).

■ Retro-órdenes

Después de comunicar las entregas a Ventas y de recibirse una cantidad menor que la pedida, se genera automáticamente una retro-orden confirmada en Adquisición, independientemente de la configuración de la casilla de verificación **Confirmar retro-órdenes automáticamente** de la sesión Parámetros de órdenes de compra (tdpur0100m400).

Según la configuración de la casilla de verificación **Confirmar retro-órdenes automáticamente** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), deberá o no confirmar primero manualmente la retro-orden en Ventas.

Nota

- Puede cambiar la cantidad de la retro-orden en Ventas hasta que se ejecuten las recepciones.
- También puede generar una orden de flete para una retro-orden de entrega directa.
- No es posible cancelar una retro-orden de entrega directa en Adquisición.
- Sólo es posible borrar una retro-orden de entrega directa en Adquisición. No obstante, el proceso de borrado no se comunica a Ventas.

Cross-docking estático

Para satisfacer una orden de venta existente para la que no hay stock disponible, puede obtener mercancías de entrada inmediatamente de la ubicación de recepción y llevarlas a la ubicación de expedición para su entrega. Este proceso se denomina cross-docking.

Están disponibles los tipos de cross-docking siguientes:

- Estático
- Dinámico
- Suministro directo de material

En este tema, solo se trata el cross-docking estático.

Para generar órdenes cross-docking:

Fase 1: Crear una orden de venta cross-docking

- Defina el campo **Tipo de entrega** en **Cross-docking** en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000), Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100) o Componentes de línea de orden de venta (tdsls4163m000).
El tipo de entrega de **Cross-docking** puede seleccionarse de la siguiente manera en estas sesiones:
 - Manualmente, seleccionando **Cross-docking**
 - Seleccionando **Generar orden cross-docking** en la sesión Menú de insuficiencias de stock (tdsls4830s000) que aparece cuando existe insuficiencia de stock para el artículo.
 - Después de ejecutar la sesión Generar sugerencias de órdenes de compra para orden de venta (tdsls4240m000) con la casilla de verificación **Almacén** seleccionada para las líneas de órdenes de venta con el campo **Tipo de entrega** establecido en **Almacén**.

La casilla de verificación **Permitir órdenes de compra** debe estar seleccionada para el tipo de orden de venta en la sesión Tipos de orden de venta (tdsls0594m000).

Fase 2: Crear una sugerencia de orden de compra

Una vez que la línea de orden de venta se haya aprobado y la sesión Generar sugerencias de órdenes de compra para orden de venta (tdsls4240m000) esté vinculada como una actividad al tipo de orden en la sesión Tipo de orden de venta (tdsls0694m000), se deberá generar una sugerencia de orden de compra para la línea de orden de venta en la sesión Generar sugerencias de órdenes de compra para orden de venta (tdsls4240m000).

Este paso no procede si la sesión Generar órdenes de compra (tdsls4241m000) está vinculada como una actividad al tipo de orden en lugar de la sesión Generar sugerencias de órdenes de compra para orden de venta (tdsls4240m000).

Fase 3: Crear una orden de compra de cross-docking

Debe generarse una orden de compra a partir de una orden de venta. Cómo se genere la orden de compra dependerá de si ya existe una sugerencia de orden de compra para la línea de orden de venta.

- **No existe una sugerencia de orden de compra**
Puede generar órdenes cross-docking en la sesión Generar órdenes de compra (tdsls4241m000). Seleccione la casilla de verificación **Cross-docking** y especifique los campos en el cuadro de grupos **Orden de compra**.
- **Existe una sugerencia de orden de compra**
Para convertir automáticamente la sugerencia de orden de compra en una orden de compra, seleccione la casilla de verificación **Convertir sugerencia de compra automáticamente en orden de compra** en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400). Si esta casilla de verificación no está seleccionada, debe confirmar y transferir manualmente las sugerencias de orden de compra a una orden de compra en las sesiones Confirmar sugerencia de orden de compra (whina3211m000) y Transferir suger. orden de compra (whina3212m000).

El cálculo de la **Fecha planificada de recepción** de la orden de compra.

Fecha planif. de entrega en la sesión Órdenes de venta (tdsls4100m000) + **Plazo de entrega cross-docking** en la sesión Datos de artículo por almacén (whwmd2110s000).

Fase 4: Lance la orden cross-docking a Gestión de almacenes

Lance la orden de compra a Gestión de almacenes en la sesión Lanzar órdenes de compra a gestión de almacenes (tdpur4246m000).

Lance la orden de venta a Gestión de almacenes en la sesión Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000).

Nota

Para una orden cross-docking, se pueden vincular varios detalles de línea de orden de compra a una línea de orden de venta o bien varias líneas de entrega planificada de orden de venta a una línea de orden de compra. Por lo tanto, si realiza cambios en la línea (de entrega) de orden de venta, puede romperse el vínculo con la línea de orden de compra (o a los detalles de ésta).

Cuando se cambian las líneas de orden de venta o las líneas de orden de compra que están vinculadas, se muestra un mensaje sobre la existencia de un vínculo entre la orden de venta y la orden de compra.

Cuando se cancelan o se borran líneas de orden de venta o de orden de compra que están vinculadas, el vínculo se rompe.

Cuando se cancela o se borra una línea de orden de venta para la cual hay una sugerencia de orden de compra, se borra la sugerencia de orden de compra.

Integración de Ventas y Fletes

El paquete Flete se puede utilizar para gestionar las necesidades de transporte. Durante la entrada de la orden de venta, puede identificar y elegir los medios de transporte adecuados y generar una orden de flete a partir de una orden de venta.

Integración entre Control de órdenes de flete y Ventas

En Control de órdenes de flete, están disponibles estos tipos de planificación:

- Planificación preliminar, que se utiliza para la planificación de capacidad a largo plazo.
- Agrupación de cargas, que es el plan horario de ejecución real de las expediciones y cargas. Para expedir las mercancías, Control de órdenes de flete debe conocer las expediciones que deben moverse durante un período de tiempo. Si se crea una orden de flete desde Ventas, el progreso de la expedición y las cargas puede intercambiarse y se puede compartir información entre Control de órdenes de flete y Ventas.

Para obtener más información, consulte *Integración de Control de órdenes de flete y Ventas* (p. 72).

Integración entre la facturación de fletes y la facturación de ventas

En función del parámetro **Selección de tarifa y transportista/LSP para línea de orden** en la sesión Parámetros de tarifas y costos de flete (fmfr0100m000), durante la entrada de la orden de venta o la entrada de la oferta de venta, se selecciona un transportista automática o manualmente. Existen varios factores, como el método de facturación, el artículo, la clase de flete, el nivel de servicio, el tipo de transporte y el grupo de medios de transporte que determinan el importe de la factura de flete, que se calcula en Fijación de precios. El importe de la factura calculado se lista en la confirmación de la orden.

El importe de la factura de flete que debe pagar al transportista se denomina costos de flete. Puede facturar a su partner los costos de flete, basados en:

- **Costos de flete**
- **Costos flete (actualización permitida)**
- **Tarifas del cliente**

Para obtener más información, consulte *Integración de facturación de fletes y facturación de ventas* (p. 77).

Integración de Control de órdenes de flete y Ventas

Para identificar y elegir el medio de transporte adecuado, las órdenes de flete pueden generarse a partir de órdenes de venta que se crean manualmente, se generan o se originan a partir de una oferta de venta convertida.

Si se crea una orden de flete a partir de la una orden de venta, se puede intercambiar el progreso de la expedición y de las cargas y se puede compartir información entre Control de órdenes de flete y Ventas.

Configuración de la oferta de venta

Para permitir la generación de órdenes de flete a partir de órdenes de venta cuyo origen es una oferta de venta convertida, y para proporcionar la información necesaria relacionada con el flete cuando la oferta se convierte en una orden de venta, especifique estos campos en la sesión Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000):

- Seleccione la casilla de verificación **Generar órdenes de flete**
- Especifique un nivel de servicio en el campo **Nivel de servicio de flete** si desea que se use el mismo nivel de servicio en la orden de flete que en la orden de venta.
- Seleccione la casilla de verificación **Transportista obligatorio** si desea que se use el mismo transportista en la orden de flete que en la orden de venta.
- Especifique una fecha en el campo **Fecha planif. de entrega**. Esta fecha puede considerarse la fecha planificada de carga.
- Especifique una fecha en el campo **Fecha planif. de recepc.**.

Nota

Una vez que se ha especificado la **Fecha planif. de entrega** en la oferta de venta, Fletes determina si el plazo de entrega de transporte es suficiente. Se visualiza un mensaje si las mercancías no pueden entregarse a tiempo. Puede cambiar la **Fecha planif. de recepc.** o seleccionar otro transportista.

Las órdenes de flete no pueden generarse a partir de ofertas, sólo a partir de órdenes de venta. En la sesión Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000), especifique todos los datos relacionados con el flete para ofrecer la información necesaria cuando la oferta confirmada se convierte en una orden de venta en la sesión Procesar ofertas de venta (tdsls1200m000).

Configuración de la orden de venta

Para permitir la generación de órdenes de flete a partir de órdenes de venta, se debe aplicar esta configuración en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100):

- Seleccione la casilla de verificación **Generar orden de flete desde ventas**.
- Seleccione la casilla de verificación **Transportista obligatorio** si desea que se use el mismo transportista en la orden de flete que en la orden de venta.
- Especifique un nivel de servicio en el campo **Nivel de servicio de flete** si desea que se use el mismo nivel de servicio en la orden de flete que en la orden de venta.
- Especifique una fecha en el campo **Fecha planificada de entrega**. Esta fecha puede considerarse la fecha planificada de carga.
- Especifique una fecha en el campo **Fecha planif. de recepc..**

Nota

Las órdenes de flete generadas para órdenes de venta son del tipo expedición única si:

- El tipo de orden de venta está asociado a un tipo de orden de almacenaje para el que la casilla de verificación **Orden única por expedición** está seleccionada.
- Está seleccionada la casilla de verificación **Orden de expedición única** para el tipo de orden de flete asociado a la orden de venta.
- Está seleccionada la casilla de verificación **Orden única por expedición** para el tipo predeterminado de orden de almacenaje de la orden de venta.

Generar órdenes de flete a partir de órdenes de venta

Si está seleccionada la casilla de verificación **Generar orden de flete desde ventas** en la sesión Artículos - Partner de ventas (tdisa0510m000) y se genera una orden de venta para la combinación de artículo-partner de venta, tras la aprobación, LN comprueba si Generar órdenes de flete (tdsls4222m000) se ha vinculado como actividad al tipo de orden en la sesión Tipo de orden de venta - Actividades (tdsls0560m000) para determinar el método de generación de órdenes de flete. Las órdenes de flete se pueden generar manual o automáticamente para la orden de venta.

Después de generar una orden de flete a partir de una línea (de entrega) de orden de venta, la orden de flete tiene el estatus **Previsto**. La información que recibe la orden de flete incluye sólo datos relacionados con la expedición, como la fecha solicitada por el cliente, las direcciones, las restricciones de expedición, el transportista, la ruta, las condiciones de entrega y la responsabilidad de planificación. El número de orden de venta original, posición y número de secuencia se pueden referenciar en la línea de orden de flete. Los costos de flete calculados pueden devolverse a la línea (de entrega) de orden de venta.

Cuando se crea un plan de carga para la orden de flete, ésta tendrá el estatus **Planificado**. El plan de carga sólo se puede convertir en real en Fletes y la orden de flete puede tener el estatus **Real** después de lanzar la línea (de detalle) de orden de venta a Gestión de almacenes. En el menú Vistas, Referencias

o Acciones de la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100), puede hacer clic en:

- **Detalles de flete**, para iniciar la sesión Resumen de estatus de línea de orden de flete (fmfoc2601m000). En esta sesión puede ver detalles de flete, tales como información sobre expediciones y cargas, el transportista utilizado, las fechas en las que se ejecutarán las expediciones y las cantidades que se expedirán.
- **Información vinculada**, para iniciar la sesión Datos de línea de orden vinculada (tdsls4102s200) en la que puede ver las órdenes de flete vinculadas.

Nota

- No puede crear órdenes de flete para órdenes facturadas retroactivamente u órdenes de costo ya que estos tipos de orden no necesitan expedición.
- Si desea modificar, bloquear, borrar o cancelar una orden de venta y la orden de flete vinculada, el estatus de la orden de flete correspondiente debe ser **Previsto**, **Planificado** o **Real**.

Puede ocurrir que, debido al tipo de transporte o a la disponibilidad del transportista, la **Fecha planif. de recepc.** difiera de la fecha que se especificó en la línea (de entrega) de orden de venta. En la sesión Órdenes de venta (tdsls4100m000), puede hacer clic en Listar y, a continuación, en *Órdenes con desviación en fechas de expedición* para iniciar la sesión Listar órdenes con desviación de fechas de expedición (fmlbd3450m000). Con esta sesión puede generar un listado de diferencias que muestra todas las órdenes cuyas fechas de origen no son las mismas que las que constan en el plan de carga de Fletes.

Generar órdenes de flete para órdenes de venta de entrega directa

En una orden de venta u oferta de venta, puede indicar si desea que las mercancías vendidas se entreguen directamente. Mediante una orden de compra que está vinculada a una de venta, el partner proveedor entrega las mercancías directamente al partner cliente. Una entrega directa evita entrar en el almacén.

Puede utilizar Fletes para gestionar y planificar las entregas directas.

Órdenes de entrega directa

Si desea generar órdenes de flete para entregas directas, se aplica lo siguiente:

- La orden de flete se debe generar a partir de la orden de compra y no a partir de la orden de venta.

Así pues, si el campo **Tipo de entrega** tiene el valor **Entrega directa** en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000):

- La actividad Generar órdenes de flete (tdsls4222m000) ya no está vinculada a la orden de venta.
- La casilla de verificación **Generar orden de flete desde ventas** ha cambiado el nombre por **Generar orden de flete desde compra**. Si esta casilla de verificación debe estar seleccionada, el valor se obtiene de manera predeterminada de la casilla de verificación **Generar órdenes de flete desde compra** de la sesión Artículos - Partner de compra (tdipu0110m000).
- Si, en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000), el campo **Tipo de entrega** se ha establecido en **Entrega directa** después de que se genere una orden de flete, se borra dicha orden.
- Puede seleccionarse la casilla de verificación **Factura para flete** en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000), o bien la casilla de verificación **Facturar al partner externo** en la sesión Órdenes de compra (tdpur4100m000). No puede seleccionar ambas casillas de verificación .
- Los campos de orden de venta, como **Transportista, Ruta y Nivel de servicio de flete**, son determinantes. Por ello, estos campos deben especificarse en la orden de venta, no en la orden de compra. Los datos de la orden de compra no están disponibles.
- Para calcular el importe de la factura de flete de la entrega directa, haga clic en **Importe de flete** en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000). El departamento de compras que está vinculado al partner proveedor para este cálculo. LN muestra el importe de la factura del flete calculado en el campo **Importe de flete** de la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000).

Nota

Una vez especificada la **Fecha planificada de entrega** en la línea de orden de venta, LN determina si el plazo de entrega del transporte será suficiente para entregar las mercancías a tiempo. Para calcular el tiempo de transporte, se usan la dirección de expedidor del partner expedidor y la dirección de receptor del partner receptor. Si las mercancías no pueden entregarse a tiempo, debe cambiar la **Fecha planif. de recepc.** o seleccionar otro transportista en la línea de la orden.

Si una orden de flete está vinculada a una orden de entrega directa, los campos de fecha tienen nombres diferentes en los distintos módulos. Consulte esta tabla:

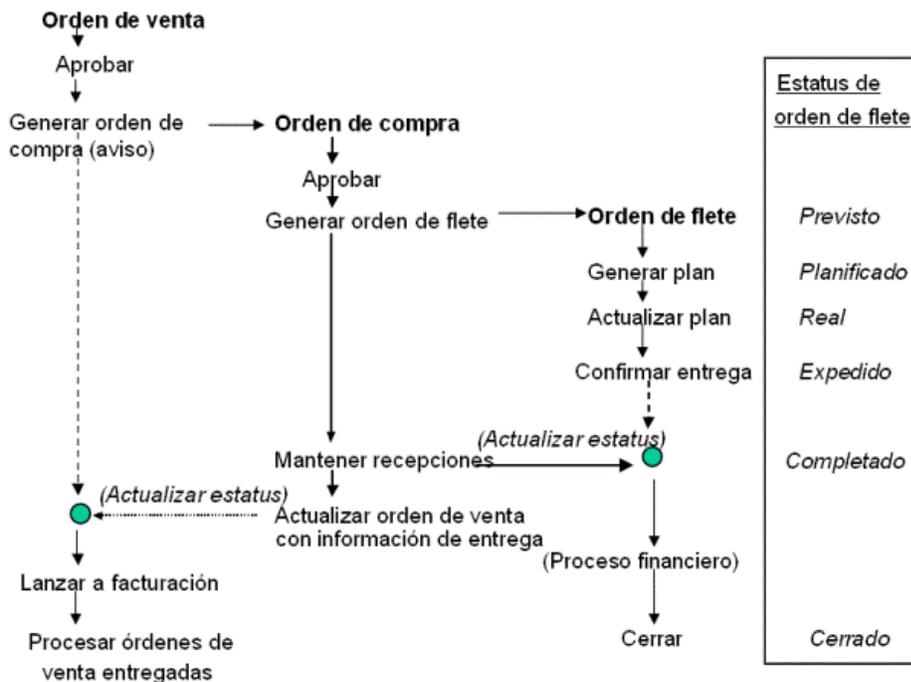
-	Ventas	Compra	Flete	ASN
Momento de expedición de las mercancías del proveedor.	fecha planificada de entrega	fecha de carga	fecha de carga	fecha de expedición
Momento de recepción de las mercancías por el partner cliente.	fecha de recepción planificada	fecha de recepción planificada	fecha de descarga	fecha planificada de entrega

Órdenes de flete

- Una vez generada una orden de compra de entrega directa para la orden de venta, puede generarse una orden de flete para la orden de entrega directa en la sesión Generar órdenes de flete (tdpur4220m000). Si desea más detalles sobre la creación de una orden de venta de entrega directa, consulte *Órdenes de venta de entrega directa* (p. 62).
- El número de orden de compra así como el número de orden de venta se muestra en la orden de flete.
- Cuando se genera la orden de flete, ésta se vincula a la línea de orden de venta en la sesión Datos de línea de orden vinculada (tdsls4102s200) y a la línea de orden de compra en la sesión Línea de orden de compra - Información vinculada (tdpur4502s000).
- Cuando se recibe la orden de compra en la sesión Recepciones de compra (tdpur4106m000), los campos relacionados con flete deben especificarse en esta sesión, como el transportista que se toma como referencia para realizar el cálculo de costos del flete. Después de la recepción final, debe comunicar la información de entrega directa a la orden de venta mediante la sesión Actualizar orden de venta/servicio con información de entrega (tdpur4222m000).

Procedimiento

En este diagrama se explica el procedimiento para órdenes de entrega directa con las órdenes de flete vinculadas:



Nota

Si la orden de compra de entrega directa está:

- Actualizada por Ventas, se borra la orden de flete vinculada. Debe generar una nueva orden de flete, si es necesario.
- Borrada en Adquisición, también se borra la orden de flete vinculada.
- Cancelada por Ventas, se borra la orden de flete vinculada.

Integración de facturación de fletes y facturación de ventas

Si es una compañía de ventas la responsable del transporte de mercancías y contrata a un transportista para transportar las mercancías, después del transporte, el transportista envía una factura a la compañía

de ventas. La tarifa de flete que la compañía debe pagar al transportista se llama costos de flete. Puede facturar a su partner, para el que ha organizado los servicios de transporte, por el flete.

Datos maestros

Si desea facturar el flete a su partner, especifique los siguientes datos maestros:

- **Artículos - Partner de ventas (tdisa0510m000)**
Seleccione la casilla de verificación **Factura para flete**. Esta casilla de verificación toma como valor predeterminado el de la casilla de verificación **Factura para flete** de la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000), la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100) y la sesión Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000).
- **Partner cliente (tccom4110s000)**
Seleccione la casilla de verificación **Partner de facturación para flete**. Esta casilla de verificación toma como valor predeterminado el de la casilla de verificación **Costos de flete por facturar** de la sesión Órdenes de venta (tdsls4100m000) o de la casilla de verificación **Factura para flete** de la sesión Resumen de ofertas de venta (tdsls1500m000).
- **Partner facturado (tccom4112s000)**
Establezca uno de los valores siguientes para el campo **Factura de flete basada en**:
 - **Costos de flete**
Si desea que los costos de flete de una orden, expedición o carga se basen en la mejor información actualmente disponible. El importe de la factura de flete se basa en un libro de tarifas del transportista en Fijación de precios. Estos costos también se conocen como costos estimados de flete.
 - **Costos flete (actualización permitida)**
Si desea que los costos de flete se facturen después de haber conciliado la factura del transportista con una carga o expedición determinada. Inicialmente, el importe de la factura de flete se basa en un libro de tarifas del transportista en Fijación de precios. Estos costos también se conocen como costos reales de flete.
 - **Tarifas del cliente**
Si desea que el importe de factura de flete se base en un libro de tarifas del cliente en Precios. Este libro de tarifas almacena las tarifas de servicio de flete para un partner específico.

Factura de costos totales más porcentaje fijo

Si el campo **Factura de flete basada en** es **Costos de flete** o **Costos flete (actualización permitida)** y desea añadir un costo más importe o un costo más porcentaje a la factura, especifique estos campos en la sesión Partner facturado (tccom4112s000):

- **Porcentaje adicional**
El porcentaje con el que debe incrementarse el importe de factura del flete
- **Importe adicional**
El importe con el que debe incrementarse el importe de factura del flete

Métodos de facturación

Una empresa puede facturar tarifas de flete al partner externo, basadas en:

- **Costos de flete**
- **Costos flete (actualización permitida)**
- **Tarifas del cliente**

Costos de flete

El importe de la factura de flete se calcula de acuerdo con la mejor información disponible actualmente (costos estimados de flete). Estos costos de flete se recuperan de un libro de tarifas del transportista en Fijación de precios y se actualizan cada vez que se realiza un cambio en la expedición o carga. Cuando se lanza la factura de venta a Facturación, con el importe calculado en la línea (de entrega) de orden de venta, la factura de flete también se lanza a Facturación. En Facturación, la factura de orden se fusiona con la factura de flete y se envía como una factura.

Si la factura de flete se lanza a Facturación antes de que se lance la factura de venta, se enviará una factura para las mercancías vendidas y otra para las mercancías transportadas.

Costos flete (actualización permitida)

El importe de flete para la línea (de entrega) de orden, o la línea de oferta, se proratea en función de toda la carga en Fletes. En primer lugar, los costos de flete (costos de flete estimados) se determinan en función de los libros de tarifas del transportista en Fijación de precios. En una etapa posterior, una vez que se ha recibido y conciliado la factura del transportista en Contabilidad de proveedores, puede especificar los costos reales. Después de lanzar la factura de venta a Facturación, con el importe prorrateado en la línea (de entrega) de orden de venta, la factura de flete también se lanza a Facturación.

Si la factura de flete se lanza a Facturación antes de que se lance la factura de venta, se enviará una factura para las mercancías vendidas y otra para las mercancías transportadas.

Si la línea (de entrega) de orden de venta se factura con los costos de flete antes de recibir los costos reales del transportista, puede facturar al cliente por la diferencia entre los costos de flete estimados y los costos reales.

Nota

Si desea facturar la diferencia a su partner, se puede generar una factura adicional. La factura se basa en los datos que especifique en los campos **Si el importe es mayor que** o **Si es mayor que** de la sesión Parámetros de facturación de flete (fmfri0100m000).

Tarifas del cliente

Si el método de facturación es **Tarifas del cliente**, el importe de factura de flete se basa en acuerdos fijados con el cliente sobre las tarifas de flete que se pueden cargar, a fin de recibir compensación por los costos de flete que la compañía debe pagar al transportista.

Cálculo del importe de (factura de) flete

Para calcular el importe de una factura de flete, los transportistas y las tarifas de flete correspondientes se seleccionan de acuerdo con el parámetro **Selección de tarifa y transportista/LSP para línea de orden** en la sesión Parámetros de tarifas y costos de flete (fmfr0100m000) que puede ser **Interactivo**, **El más barato** o **Priorizado**.

Nota

Si se selecciona la casilla de verificación **Mostrar reg. cálculos** en la sesión Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000), Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100), puede ver cómo se calcula el importe de flete en un registro de cálculo del importe de flete.

Interactivo

Durante la entrada de órdenes de venta o la entrada de ofertas de venta, puede hacer zoom a Fletes para seleccionar el transportista más adecuado. En función de varios factores, como el método de facturación, artículo, clase de flete, nivel de servicio, tipo de transporte y grupo de medios de transporte, el importe de la factura de flete se recupera de un libro de tarifas en Fijación de precios.

Para recuperar un transportista, en las sesiones Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000), Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100):

1. Seleccione la casilla de verificación **Factura para flete**.
2. Haga clic en el botón Importe de flete situado detrás del campo **Importe de flete**. Se inicia la sesión Tarifas de flete (fmfr0530m000).
3. Seleccione la combinación de transportista y nivel de servicio más adecuada y haga clic en Aceptar.

Después de realizar la selección en la sesión Tarifas de flete (fmfr0530m000), se cumplimentan automáticamente los siguientes campos en la sesión Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000), la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100):

- **Transportista/LSP**
- **Nivel de servicio de flete**
- **Importe de flete**

El más barato o Priorizado

Durante la entrada o actualización de la orden o la oferta de venta, se selecciona automáticamente el transportista con las tarifas más bajas o la prioridad más alta. El importe de la factura de flete se calcula o recalcula automáticamente.

Nota

- Si la casilla de verificación **Importe de flete obligatorio** está seleccionada en la sesión Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000), Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o Líneas

de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100), el **Importe de flete** se recalcula sólo si cambia la cantidad pedida. Los cambios de otro tipo no afectan al importe de flete.

- Durante la confirmación de una expedición final, el importe de flete permanece inalterado. Durante la confirmación de una expedición no final, el importe de flete se divide entre las líneas de entrega.
- El importe de flete se basa en la cantidad pedida y el importe de la orden y no en la cantidad entregada.

Gestión de retro-órdenes para órdenes de venta

Si se hace una entrega final para la línea (de entrega) de orden de venta y solamente se expide una parte de las mercancías o ninguna de ellas, se crea una retro-orden.

Se puede crear una retro-orden en Ventas o en Almacenaje

Ventas

En Ventas se puede crear una retro-orden de la siguiente manera:

- Especifique manualmente una cantidad de retención.
- La orden de compra de entrega directa que se crea para la orden de venta no se entrega completamente.

Cantidad de retención

En la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) y en la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100), puede retener manualmente una parte de la cantidad pedida. La retención de una parte de la cantidad pedida siempre genera una retro-orden.

Una cantidad de retención le permite identificar de antemano cuál será la retro-orden prevista. De este modo, puede asignar stock limitado a varios partners en vez de sólo a uno. Cuando el usuario lanza una línea de orden de venta a Gestión de almacenes, se lanza la **Cantidad pedida** menos la **Cantidad de retención**.

Tras lanzar una línea de orden de venta a Almacenaje para la que ha especificado una cantidad de retención en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100):

1. Se genera una retro-orden en la sesión Mantener y confirmar retro-órdenes (tdsls4125m000) cuando se ejecuta una entrega final para la línea (de entrega) de orden de venta. No se ha cumplimentado la **Cantidad de retención** en la sesión Mantener y confirmar retro-órdenes (tdsls4125m000).

2. El campo **Cantidad de retro-orden** se actualiza con la cantidad restante en la sesión Mantener y confirmar retro-órdenes (tdsls4125m000) y en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o en la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100). La cantidad de retro-orden restante se calcula del modo siguiente: **Cantidad pedida- Cantidad entregada**.
3. Debe confirmar la línea de retro-orden (secuencia) manualmente en la sesión Mantener y confirmar retro-órdenes (tdsls4125m000), o la retro-orden se confirma automáticamente si la casilla de verificación **Confirmar retro-órdenes automáticamente** está seleccionada en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400).
4. Después de la confirmación de la retro-orden:
 - Se genera una nueva línea de entrega con un nuevo número de secuencia y la casilla de verificación **Cantidad de retro-orden** queda seleccionada en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100). Estas líneas pueden procesarse como líneas de orden de venta normales y también se muestran en la sesión Mantener y confirmar retro-órdenes (tdsls4125m000).
 - La **Cantidad de retención** de la línea de orden de venta principal se borra en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o en la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100).
5. Si es necesario, puede especificar una **Cantidad de retención** para la línea de retro-orden recién creada. El resultado es que los pasos anteriores se repiten cuando se lanza una línea (de entrega) de orden de venta a Almacenaje.

No puede especificar una **Cantidad de retención** para:

- Artículos con política de compromisos
- Órdenes (o líneas de orden) con restricciones de expedición
- Artículos de costo
- Artículos de servicio
- Artículos de lista
- Artículos subcontratados
- Artículos de equipamiento
- Artículos genéricos
- Órdenes de mostrador
- Líneas de orden de devolución
- Líneas totales de orden, que tienen líneas de entrega vinculadas
- Líneas de orden con una cantidad de orden de cero

Nota

- Si selecciona la casilla de verificación **Confirmar retro-órdenes automáticamente** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), la retro-orden se confirma automáticamente.
- Si selecciona la casilla de verificación **Lanzar retro-órdenes automáticamente a gestión de almacenes** en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400), la retro-orden se lanza automáticamente a Gestión de almacenes.

Órdenes de entrega directa

Si se genera una orden de compra de entrega directa para una orden de venta, puede notificar entregas de Adquisición a Ventas con la sesión Actualizar orden de venta/servicio con información de entrega (tdpur4222m000).

Si se recibe menos de lo que se pidió, se aplica lo siguiente:

1. El campo **Cantidad de retro-orden** se cumplimenta en la sesión Mantener y confirmar retro-órdenes (tdsls4125m000) y en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o en la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100). La cantidad de retro-orden se calcula del modo siguiente: **Cantidad pedida- Cantidad entregada**.
2. Debe confirmar manualmente la línea (secuencia) de retro-orden en la sesión Mantener y confirmar retro-órdenes (tdsls4125m000), o la retro-orden se confirmará automáticamente si la casilla de verificación **Confirmar retro-órdenes automáticamente** está seleccionada en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400). Por tanto, se genera una nueva línea con un nuevo número de secuencia y la casilla de verificación **Cantidad de retro-orden** queda seleccionada en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100). Esta línea también aparece en la sesión Mantener y confirmar retro-órdenes (tdsls4125m000) con el mismo número de posición y con otro número de secuencia.
3. Se genera automáticamente una retro-orden confirmada en Adquisición, que se vincula a la retro-orden de Ventas. Puede ver la retro-orden en las sesiones Detalles de línea de orden de compra (tdpur4101m200) y Retro-órdenes de compra confirmadas (tdpur4101m800).

Almacenaje

Por ejemplo, si las mercancías se han dañado en el almacén o si el camión que debe recogerlas no tiene suficiente capacidad de carga, Almacenaje puede crear una retro-orden.

En estos casos, la cantidad de la expedición creada a partir de la orden de venta debe disminuir. La cantidad se puede reducir antes de la confirmación de la sugerencia de salida y antes de la confirmación de la expedición.

Cuando la expedición modificada recibe el estatus **Confirmado**:

1. Se genera una retro-orden y se muestra en la sesión Mantener y confirmar retro-órdenes (tdsls4125m000) con el campo **Cantidad de retro-orden** rellenado.
2. Debe confirmar manualmente la línea (secuencia) de retro-orden en la sesión Mantener y confirmar retro-órdenes (tdsls4125m000), o la retro-orden se confirmará automáticamente si la casilla de verificación **Confirmar retro-órdenes automáticamente** está seleccionada en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400).
3. Tras la confirmación, se genera una nueva línea de entrega con un nuevo número de secuencia y la casilla de verificación **Cantidad de retro-orden** queda seleccionada en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100). La línea se puede procesar como línea de orden de venta normal y también se muestra en la sesión Mantener y confirmar retro-órdenes (tdsls4125m000).

Las entregas se muestran en las sesiones Líneas de orden de venta - Control (tdsls4510m000) y Líneas de entrega reales de orden de venta / Línea de factura de orden de venta (tdsls4106m000).

Almacenaje no puede crear retro-órdenes para:

- Órdenes (o líneas de orden) con restricciones de expedición
- Órdenes de mostrador
- Líneas de orden de devolución
- Líneas de orden con líneas de entrega vinculadas
- Líneas de orden con una cantidad de orden de cero

Ejemplo

Orden	Posición	Secuencia	Pedido	Entregado	Retro-orden
102	10	0	25	15	10
102	10	1	10	7	3
102	10	2	3	3	0

La cantidad de retro-orden de la línea padre siempre determina la cantidad pedida de la línea siguiente.

Nota

Para una línea de orden de venta procesada, no puede mantener ni borrar líneas de retro-orden vinculadas si esas líneas no están confirmadas. Por lo tanto, antes de procesar una línea de orden de venta, asegúrese de que no hay disponibles líneas de retro-orden sin confirmar.

Tras la confirmación, la retro-orden se puede borrar de la siguiente manera:

1. Cancele la línea en la ficha **Retro-órdenes** de la sesión Orden de venta (tdsls4100m900) o en la sesión Mantener y confirmar retro-órdenes (tdsls4125m000).
2. Borre la retro-orden cancelada en la sesión Línea de orden de venta (tdsls4101m900) o de la sesión Orden de venta (tdsls4100m900).

Si una orden de venta contiene líneas de componente, se crean retro-órdenes para líneas de componente en lugar de para líneas de orden. Para obtener más información, consulte Gestión de componentes - Líneas de componentes.

Plazos

La facturación a plazos se utiliza para generar facturas por importes parciales o por porcentajes del importe neto total antes o después de que se entreguen las mercancías pedidas correspondientes a una orden de venta. Para crear los plazos, las líneas de plazo se vinculan a la orden de venta.

Tipos de plazo

El tipo de plazo determina cuándo se añade una línea de plazo a una factura.

- **Plazo de factura de anticipo**
Antes de que puedan entregarse las mercancías, el partner cliente debe haber pagado una **Factura de anticipo**. La factura es un documento legal.
- **Plazo de petición de anticipo de pago**
Una **Petición de anticipo de pago** es una solicitud a un partner cliente para que pague un importe o porcentaje determinado por anticipado antes de que se puedan entregar las mercancías. No se calculan los impuestos, y la factura es un documento sin validez jurídica. Este tipo de plazo solo puede usarse para los plazos basados en cabecera de orden.
- **Plazos normales**
Los plazos de tipo **Normal** se facturan anticipadamente o a la entrega de las mercancías.
- **Plazos de garantía**
Los plazos de tipo **Garantía** solo pueden facturarse después de facturar todos los plazos que no son de garantía y de entregar todas las mercancías.

Procedimientos de plazos

En LN se admiten los siguientes procedimientos de plazos:

- **Plazos basados en cabecera de orden**
Los plazos que se crean y se facturan sin ningún vínculo con las líneas de orden de venta. Cuando se facturan las líneas de orden, se utiliza el proceso de liquidación para vincular las facturas de línea de orden al plazo que ya se ha facturado, de forma que se liquide en primer

lugar lo que se haya facturado primero. Si utiliza este procedimiento, todas las líneas de una orden de venta deben tener el mismo código impositivo.

- **Plazos basados en prorrateo**

Los plazos que se generan según un plan de plazos. Cuando un plazo se transfiere a Facturación, el plazo se prorratea en todas las líneas de orden creando varias líneas facturables. Estas líneas facturables se gestionan todas juntas, y dan lugar a una sola factura para el cliente. Si utiliza este procedimiento, las líneas de una orden de venta pueden incluir códigos impositivos diferentes.

Para obtener más información, consulte:

- *Plazos basados en cabecera de orden (p. 88)*
- *Plazos basados en prorrateo (p. 93)*

Plazos basados en cabecera de orden

Los plazos basados en cabecera de orden se crean y se facturan sin ningún vínculo con las líneas de orden de venta. Cuando se facturan las líneas de orden, se utiliza el proceso de liquidación para vincular las facturas de línea de orden a la factura a plazos que ya se ha facturado, de forma que se liquide en primer lugar lo que se haya facturado primero. Si utiliza este procedimiento, todas las líneas de una orden de venta deben tener el mismo código impositivo.

Datos maestros y procedimiento de plazo

Para especificar, mantener y ver plazos:

1. Seleccione la casilla de verificación **Plazos implementados** y especifique los parámetros de plazo en la ficha **Plazos** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400).
2. Introduzca la orden de venta y especifique **Liquidación directa** o **Liquidación indirecta** en el campo **Plazos** de la sesión Orden de venta (tdsls4100m900).
3. Añada las líneas de orden de venta y haga clic en **Plazos** en el menú adecuado de la sesión Orden de venta (tdsls4100m900).
4. En la sesión Orden de venta - Plazos (tdsls4600m100), especifique una programación de plazos para la orden de venta.
5. Tras la entrega de las mercancías y la facturación de todos los plazos que no son de garantía, puede cerrar los plazos en la sesión Orden de venta - Plazos (tdsls4600m100). A continuación, pueden crearse facturas para plazos de garantía.
6. Procese los plazos en la sesión Procesar órdenes de venta entregadas (tdsls4223m000).

Nota

- Puede crear programaciones de plazos predeterminados en la sesión Programación de plazos (tcmcs2640m000). Puede copiar estas programaciones en plazos de orden de venta.

- En la sesión Actualizar importes pagados en plazos avanzados (tdsls4200m000), se actualizan los importes pagados para plazos de anticipo. Cuando todos los plazos de anticipo de una orden de venta se hayan pagado por completo, el procedimiento de la orden de venta podrá continuar.

Liquidaciones de plazos

Los plazos facturados se liquidan (se restan del importe de las mercancías) cuando se entregan las *mercancías* y se lista la factura de las mercancías. Los importes liquidados indican el importe de la factura de las mercancías cubierto por el plazo.

Tipos de liquidación

Existen los siguientes tipos de liquidación:

- **Liquidación directa**
Las mercancías entregadas se pueden facturar aunque aún no se hayan facturado todos los plazos. Cuando se facturan las mercancías, los importes facturados en las líneas de plazos se restan del importe de las mercancías en la factura.
Con la liquidación directa, la información siguiente resulta visible inmediatamente:
 - Ingresos de la venta de mercancías en Facturación.
 - Volumen de ventas de las mercancías en la sesión Historia de línea entrega real de orden venta (tdsls4556m000).
- **Liquidación indirecta**
Las mercancías entregadas no se pueden facturar antes del cierre del plazo de la orden de venta. Cuando la orden se cierra, los importes facturados en las líneas de plazos se restan del importe de las mercancías en la factura.
Para la liquidación indirecta, se aplica lo siguiente:
 - Los ingresos por la venta de mercancías son visibles en Facturación tras el cierre del plazo de la orden de venta.
 - El volumen de ventas de las mercancías se registra en la sesión Historia de línea entrega real de orden venta (tdsls4556m000) tras el cierre del plazo de la orden de venta. Si el plazo de la orden de venta no se ha cerrado aún, en la sesión Historia de líneas de orden de venta (tdsls4551m000) el volumen de ventas se reserva temporalmente en el **Artículo para plazos de anticipos de pago, Artículo para plazos normales o Artículo para plazos de garantía**, según se especifica en la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400).

Puede ver las liquidaciones para un plazo en la sesión Plazo - Liquidaciones (tdsls4513s000). Después de que se haya listado la factura de las mercancías en Facturación, esta sesión muestra las liquidaciones de los plazos facturados.

Nota

- Los plazos de garantía se liquidan antes de que se facturen, porque siempre se facturan tras el envío de la factura de las mercancías.

- Al facturar una línea de orden de venta (+), los plazos (-) se liquidan en primer lugar hasta el importe total del plazo.
- Al facturar una línea de orden de venta (-), los plazos (+) se liquidan en primer lugar hasta el importe total del plazo.

Correcciones de plazos

Los importes liquidados, que indican el importe de la factura de las mercancías cubierto por el plazo, son la base para el cálculo de las correcciones de plazos. El importe de corrección, que se calcula cuando se cierra un plazo de una orden de venta, es la diferencia entre el importe total de plazos facturados y el importe liquidado de la factura de mercancías. Se calcula del modo siguiente:

Importe de mercancías para facturar - importe del plazo para liquidar.

Solo se crea un plazo de corrección si el importe de las mercancías para facturar es inferior al importe del plazo para liquidar. En este caso, el importe que se factura al cliente es demasiado elevado y se crea una transacción inversa del tipo **Corrección: factura de anticipo**, **Corrección: petición de anticipo de pago**, **Corrección - Normal** o **Corrección - Garantía**.

Solo pueden especificarse plazos de corrección de anticipo o plazos de **Corrección - Normal** después de componer o facturar los plazos originales. De este modo, Facturación siempre puede recuperar la información de divisa correcta. Los plazos de **Corrección - Garantía** pueden *especificarse* antes de que el plazo original se haya lanzado a Facturación, puesto que los plazos de garantía se gestionan tras la expedición de las mercancías y el cierre del plazo de la orden de venta. La línea de plazo de **Corrección - Garantía** no puede *lanzarse* a Facturación antes de que el plazo de **Garantía** original se lance a Facturación. De este modo, al componer la factura para la garantía de corrección, se puede recuperar la información de factura correcta de la garantía original.

Los plazos de corrección especificados manualmente se liquidan con la factura de las mercancías.

Ejemplo

Línea	Tipo de plazo	Importes de plazo
1	Normal	200
2	Normal	400
3	Normal	-50
4	Garantía	300
Plazo total de la orden de venta		850

Línea	Importes de orden de venta	
1	150	
2	500	
3	80	
4	-10	
Total de la orden de venta		720

La liquidación directa es aplicable.

Proceso de corrección:

1. Se factura la línea 1 del plazo. Importe de factura = 200.
2. Se factura la línea 2 del plazo. Importe de factura = 400.
3. Se factura la línea 1 de la orden de venta. El importe de las mercancías 150 se liquida con la línea 1 del plazo facturado.
 - Importe de mercancías restante para liquidar = $150 - (150) = 0$.
 - Importe de factura = 0.

4. Se factura la línea 3 del plazo. Importe de factura = -50 .
5. Se cierra el plazo de la orden de venta.
 - Importe de las mercancías para facturar = $500 + 80 - 10 = 570$.
 - Importe de plazo para facturar = $50 + 400 - 50 + 300 = 700$.
 - Importe de corrección = $570 - 700 = -130$.
6. Se factura el plazo de corrección. Importe de factura = -130 .
7. Se crea manualmente la línea 5 del plazo de corrección para el plazo de garantía. Importe de corrección = -300 .
8. Se crea manualmente la línea 6 del plazo de corrección, que es del tipo de plazo normal. Importe de corrección = 170 .
9. Se factura la línea 4 del plazo. Importe de factura = 300 .
10. Se factura la línea 2 de la orden de venta. El importe de las mercancías de 500 se liquida con los plazos facturados del modo siguiente:
 - a. Con la línea 3 del plazo por un importe de -50 . Importe de mercancías restante para liquidar = $500 - (-50) = 550$.
 - b. Con la línea 5 del plazo por un importe de -300 . Importe de mercancías restante para liquidar = $550 - (-300) = 850$.
 - c. Con la línea 1 del plazo por un importe de 50 . Importe de mercancías restante para liquidar = $850 - (50) = 800$.
 - d. Con la línea 2 del plazo por un importe de 400 . Importe de mercancías restante para liquidar = $800 - (400) = 400$.
 - e. Con la línea 4 del plazo por un importe de 300 . Importe de mercancías restante para liquidar = $400 - (300) = 100$.
 - f. Con la línea 6 del plazo por un importe de 100 . Importe de mercancías restante para liquidar = $100 - (100) = 0$.
Importe de factura = 0 .
11. Se factura la línea 3 de la orden de venta. El importe de las mercancías de 80 se liquida con la línea 6 del plazo insertada manualmente.
 - Importe de mercancías restante para liquidar = $80 - (70) = 10$.
 - Importe de factura = 10 .
12. Se factura la línea 4 de la orden de venta. Se liquidan todos los plazos. Importe de factura = $-10 + 10 = 0$.

Impuesto para plazos basados en cabecera de orden

Puede haber varias líneas de plazo vinculadas a una orden de venta a plazos.

Los siguientes datos de impuestos siempre deben coincidir en las líneas de plazo y las líneas de orden de venta:

- **País del impuesto**
- **Código impositivo**
- **País de impuesto de partner**

Una excepción son las líneas de plazo del tipo **Factura de anticipo**. El código impositivo para estas líneas de plazo puede ser distinto del código impositivo de las líneas de orden de venta, siempre que el porcentaje tributario, el país del impuesto, el país de impuesto de partner y la cuenta contable coincidan.

Impuestos para plazos de **Factura de anticipo**

Para recuperar automáticamente un código impositivo concreto para líneas de plazo de **Factura de anticipo** en la sesión Plazos de orden de venta (tdsls4110m000), puede especificar excepciones de códigos impositivos en las sesiones Excepciones fiscales por país (tctax1100m000) y Excepciones fiscales por conjunto de países (tctax1101m000). El valor de **Origen de la orden** de estas excepciones fiscales debe ser **Anticipo de ventas**.

Cuando se crea una línea de plazo de **Factura de anticipo**, LN busca en primer lugar una excepción fiscal coincidente. Si el porcentaje tributario, el país del impuesto, el país de impuesto de partner y la cuenta contable de la excepción fiscal de la línea de plazo y de las líneas de orden de venta coinciden, en la línea de plazo se utiliza el código impositivo de la excepción. De lo contrario, se utiliza el código impositivo de las líneas de orden de venta.

Nota

Siempre puede cambiar manualmente el valor de **Código impositivo** para las líneas de plazo de **Factura de anticipo** en la sesión Plazos de orden de venta (tdsls4110m000).

Plazos basados en prorrateo

Los plazos basados en prorrateo se generan según un plan de plazos. Cuando un plazo se transfiere a Facturación, el plazo se prorratea en todas las líneas de orden creando varias líneas facturables. Estas líneas facturables se gestionan todas juntas, y dan lugar a una sola factura para el cliente. Si se utiliza este procedimiento, las líneas de una orden de venta pueden incluir códigos impositivos diferentes.

Datos maestros y procedimiento de plazo

1. Seleccione la casilla de verificación **Plazos implementados** y especifique estos parámetros en la ficha **Plazos** de la sesión Parámetros de órdenes de venta (tdsls0100s400):
 - **Fecha aceptación mercancías obligatoria plazos garantía**
 - **Incluir costos adicionales en plazos**

2. Especifique los planes de plazos en la sesión Plan de plazos (tcmcs2645m000).
3. Vincule un plan de plazos en el campo **Plan de plazos** de la sesión Partners facturados (tccom4512m000).
4. Especifique una cabecera de orden de venta y líneas en la sesión Orden de venta (tdsls4100m900), y especifique los campos siguientes:
 - Seleccione **Plan de plazos** en el campo **Plazos**.
 - Especifique un plan de plazos en el campo **Plan**.
5. Guarde la orden de venta, lo que iniciará la generación de los plazos basados en el plan de plazos de la sesión Plazos (cisli8620m000). Para iniciar esta sesión, haga clic en **Plazos** en el menú adecuado en la sesión Orden de venta (tdsls4100m900).
6. Apruebe la orden de venta. En consecuencia, también se aprueban las líneas de plazos vinculadas.
7. Transfiera las líneas de plazos a Facturación en la sesión Plazos (cisli8620m000). En consecuencia, se crean líneas de plazos facturables y los plazos se prorratean entre las líneas de orden de venta.
8. Facture los plazos en Facturación.
9. Lance las líneas de orden de venta a Gestión de almacenes en la sesión Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000). Para poder lanzar una línea de orden de venta a Gestión de almacenes, los plazos avanzados deben pagarse.
10. Lance las líneas de orden de venta a Facturación en la sesión Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000). Exceptuando los plazos de tipo **Garantía**, es necesario facturar los plazos prorrateados para poder lanzar una línea de orden de venta a Facturación.
11. Procese la orden de venta en la sesión Procesar órdenes de venta entregadas (tdsls4223m000). Los plazos deben estar cerrados para poder procesar una orden de venta.

Nota

- Los plazos se facturan, se liquidan y se corrigen en Facturación.
- Los plazos de garantía se pueden transferir a Facturación en la sesión Plazos (cisli8620m000), solo después de haber entregado y facturado las líneas de orden de venta.
- Si se modifica una línea de orden de venta, también se deben actualizar las líneas de plazos facturables vinculadas. Sin embargo, las líneas no se pueden actualizar si se encuentran en un punto muy avanzado del proceso. La liquidación y los plazos de corrección se utilizan para gestionar las diferencias.
- La liquidación de la factura del plazo de anticipo con la factura de mercancías también se prorratea en cada línea de orden.
- Si la factura de plazo no puede liquidarse por completo con la factura de mercancías, se generan plazos de corrección cuando se cierran los plazos.

Ejemplo de liquidación

Línea	Artículo	Cantidad	Precio	Importe	Impuesto
Línea de OV 1	I1	600	1	600	10%
Línea de OV 2	I2	200	2	400	10%

Se crea un plazo de **Factura de anticipo** para el 20% del importe de la orden ($1000 \times 20\% = 200$ EUR):

Línea	Artículo	Canti- dad	Precio	Importe	Impues- to	Total	Liquida- ciones	Importe pendien- te
Anticipo 1 1 (20%)				200	20			220

Las líneas de orden de venta 1 y 2 están expedidas y facturadas.

Liquidaciones:

	Línea	Artículo	Canti- dad	Precio	Importe	Impues- to	Total	Liquida- ciones	Importe pendien- te
Factura de liqui- dación 1 (línea de OV 1)	1	I1	600	1	600	60	660	132	528
Factura de liqui- dación 2 (línea de OV 2)	1	I2	200	2	400	40	440	88	352

Ejemplo de corrección

Plazo facturado		Cambios de la línea de orden de venta			Correcciones en plazo facturable		
Secuencia	Importe	Secuencia	Importe	Acc. usua- rio	Secuencia	Importe	Acción
1	100	1	100	Cancelado	1	-100	Crédito
2	200	2	250	Cambiado	2	50	Debe
		3	200	Añadido	3	-	Ninguna ac- ción
		3	200	Cancelado	3	-	Ninguna ac- ción
		4	50	Añadido	4	50	Debe

Órdenes de devolución de ventas

Si deben devolverse mercancías de una orden de venta, puede crearse una orden de devolución. Una orden de devolución solo puede contener importes negativos.

Para utilizar órdenes de devolución:

Fase 1: Especificar un tipo de orden de venta para las órdenes de devolución

Especifique un tipo de orden de venta para las órdenes de devolución en la sesión Tipos de orden de venta (tdsls0594m000).

En el campo **Orden de devolución**, especifique una de las opciones siguientes:

- **Stock de devolución**
Un tipo de orden que se utiliza para devolución de stock.
- **Rechazos de devoluciones**
Un tipo de orden que se usa para devolución de rechazos, que se aplica si rechaza mercancías entregadas en una orden de venta. Puede seleccionar este valor sólo si la casilla de verificación **Aprobación del cliente** está seleccionada en la sesión Componentes de software implementados (tccom0100s000). Las órdenes de venta del tipo **Rechazos de devoluciones** se generan siempre.

Fase 2: Vincular un tipo de orden de almacenaje al tipo de orden de venta

Vincule un tipo de orden de almacenaje al tipo de orden de devolución en el campo **Tipo de orden de almacenaje** de la sesión Tipos de orden de venta (tdsls0594m000). Debe seleccionar un tipo de orden de almacenaje cuyo **Tipo de movimiento** sea **Recepción** en la sesión Tipos de orden de almacenaje (whinh0110m000).

Fase 3: Vincular actividades al tipo de orden de devolución

Vincule actividades al tipo de orden en la sesión Tipo de orden de venta - Actividades (tdsls0560m000).

Las siguientes actividades obligatorias se vinculan automáticamente al tipo de orden de devolución:

- Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000)
- Entregas de venta (tdsls4101m200)
- Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000), si el tipo de orden es una orden de devolución del tipo **Stock de devolución**.
- Procesar órdenes de venta entregadas (tdsls4223m000)

Fase 4: Especificar una orden de devolución de venta

En la sesión Órdenes de venta (tdsls4100m000):

1. Cree una cabecera de orden de venta con un tipo de orden de venta para las órdenes de devolución.
2. Especifique el campo **Tipo de documento original**.
3. Especifique el campo **Número de documento original**.
4. Especifique el motivo de devolución de la orden de devolución en el campo **Motivo de devolución**.
5. Después de crear un vínculo entre una orden de devolución y un número de documento original, haga clic en Copiar de documento original en el menú Vistas, Referencias o Acciones. Se inicia una sesión desde la que puede copiar líneas en la orden de devolución. Las líneas que se añaden a la orden de venta tienen una cantidad negativa y un importe también negativo. Si lo desea, puede cambiar esas líneas.

Fase 5: Enviar la orden de devolución de venta a almacenaje

Una vez que se ha aprobado la orden de devolución de venta, envíe dicha orden a almacenaje en la sesión Lanzar órdenes de venta a gestión de almacenes (tdsls4246m000). En consecuencia, el estatus de la orden de venta es **En proceso** y el estatus de actividad es *Esperando recepción*.

Fase 6: Enviar la orden de devolución de venta a facturación

Después de que Almacenaje ejecute el procedimiento de recepción, el estatus de la orden de venta es **En proceso**, pero el estatus de actividad en la sesión Estatus de línea de orden de venta (tdsls4534s000) es *Lanzar órdenes/programaciones de ventas a facturación*. Debe enviar la orden de devolución de venta a facturación en la sesión Lanzar órdenes/progr. de ventas a facturación (tdsls4247m000).

Fase 7: Procesar la orden de devolución de venta

Una vez facturada la orden de devolución de venta, debe procesar la orden de devolución en la sesión Procesar órdenes de venta entregadas (tdsls4223m000).

Nota

- Si la orden de devolución incluye un artículo seriado, se vincula automáticamente un grupo de instalación a la orden de devolución cuando la información de entrega se actualiza en la

orden por medio de las sesiones Recepción de almacén (whinh3512m000) o Actualizar orden de venta/servicio con información de entrega (tdpur4222m000).

Sin embargo, un grupo de instalación no se vincula automáticamente si:

- Los artículos seriados de la línea de orden de devolución de venta están vinculados a diferentes grupos de instalación de Servicio.
 - El artículo es un artículo anónimo o los artículos están seriados solo en Servicio.
- Si es necesario, puede vincular un artículo a un grupo y/o vincular un grupo a la línea de orden de devolución de venta en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000)
- Si las mercancías se devuelven en una orden de entrega directa, se aplican los pasos relacionados con el procedimiento de entrega directa. Para obtener más información, consulte *Entrega directa* (p. 61).
 - Si se vincula una especificación a la línea de orden de venta y la **Orden de devolución** es del tipo **Rechazos de devoluciones**, esta especificación no se copia en la línea de orden de devolución.

Números de secuencia en órdenes de venta

Los números de secuencia se utilizan si tiene lugar más de una entrega en una línea de orden. Puede efectuarse más de una entrega, por ejemplo, con las retro-órdenes.

Por lo tanto:

- Si se genera una línea de orden en la sesión Orden de venta (tdsls4100m900), el número de secuencia de la línea de orden de venta es cero. Puede especificar todos los campos.
- Si una línea de orden se divide o se genera una retro-orden para la línea de orden, el número de secuencia de la línea de orden original seguirá siendo cero. El número de secuencia de las líneas de entrega de la línea de orden de venta dividida o el número de secuencia de la línea de retro-orden son mayores que cero.

Nota

- En la sesión Línea de orden de venta (tdsls4101m900), puede especificar el número de secuencia antes de que la orden se lance.
- Las entregas se pueden consultar en las sesiones Líneas de orden de venta - Control (tdsls4510m000) y Líneas de entrega reales de orden de venta / Línea de factura de orden de venta (tdsls4106m000).

Ejemplo

Añadir una línea de orden:

Número de secuencia	Cantidad de la orden	Fecha planificada de entrega
0	100	14/12

Dividir la línea de orden:

Número de secuencia	Cantidad de la orden	Fecha planificada de entrega
0	100	14/12
1	80	14/12
2	20	21/12

Después de la entrega final:

Número de secuencia	Cantidad de la orden	Fecha planificada de entrega	Cantidad entregada	Cantidad de retro-orden
1	80	14/12	70	10
2	20	21/12	20	0
3	10	28/12	10	0

El número de secuencia 3 es una línea de retro-orden.

Sincronizar líneas de orden de venta y líneas de entrega

Una línea de orden de venta puede tener vinculadas líneas de entrega o líneas de retro-orden. A su vez, una línea de entrega puede tener líneas de retro-orden vinculadas. La línea de orden de venta contiene la información acumulada de las líneas de entrega o líneas de retro-orden. Una línea de orden externa de otro producto puede conectarse a la línea de orden de venta y actualizarla. Los campos cambiados en la línea de orden de venta deben sincronizarse con las líneas de entrega y viceversa.

Campos que accionan el proceso de sincronización

Los cambios en los siguientes campos de la línea de orden de venta y/o línea de entrega pueden accionar la sincronización:

Campos de fecha		Campos de cantidad		Campos de precio y descuento		Campos de importe	
ddta	Fecha planificada de entrega	qrrq	Cantidad pedida	pric	Precio	oamt	Importe
prdt	Fecha de recepción planificada	qidl	Cantidad entregada	disc	Porcentaje de descuento	amld	Importe de descuento total
rda	Fecha de envío	qbbo	Cantidad de retro-orden	ldam	Importe de descuento	amod	Descuento de orden
-	-	qicm	Cantidad comprometida	dmse	Secuencia de matriz de descuento	damt	Importe entregado
-	-	-	-	dmde	Definición de matriz de descuento	fram	Importe de flete
-	-	-	-	dmth	Método de descuento	-	-
-	-	-	-	dmt	Tipo de matriz de descuento	-	-
-	-	-	-	cdis	Descuento	-	-
-	-	-	-	dtrm	Determinante	-	-
-	-	-	-	elgb	Elegible	-	-

Nota

El cambio en un campo de la línea de orden de venta no siempre resulta directamente visible en la línea de entrega, ya que los datos comerciales como precios, descuentos e importes solo están

disponibles en la línea de orden de venta. Los datos logísticos, como la hora o el lugar de entrega, solo pueden visualizarse en la línea de entrega. Por consiguiente, la línea de orden de venta incluye la información comercial acumulada de las líneas de entrega vinculadas, que está repartida entre las líneas de entrega pero que no puede visualizarse en dichas líneas. No obstante, si lanza una línea de entrega a Facturación, LN usa los datos comerciales no visibles de la línea de entrega porque una línea de orden de venta con líneas de entrega vinculadas no se puede facturar directamente.

Campos de fecha

Actualizar la fecha planificada de entrega

Puede actualizar la **Fecha planificada de entrega** en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) si no tiene líneas de entrega vinculadas. En caso contrario, la **Fecha planificada de entrega** se deshabilita.

No obstante, puede:

- Cambiar la **Fecha planificada de entrega** para las líneas de entrega vinculadas en la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100). La última fecha planificada de entrega de una línea de entrega se sincroniza con la fecha planificada de entrega de la línea de orden de venta.
- Cambiar la **Fecha planif. de entrega** para la cabecera de orden de venta en la sesión Orden de venta (tdsls4100m900). Por consiguiente, LN actualiza la fecha planificada de entrega de todas las líneas de orden de venta vinculadas. No obstante, cuando LN quiere actualizar una línea de orden de venta que tiene líneas de entrega vinculadas, informa al usuario de que las líneas de entrega se eliminarán. Si desea mantener las líneas de entrega, puede invertir la actualización de la fecha planificada de entrega y cambiar la fecha planificada de entrega en la línea de entrega, en caso necesario.

Puede actualizar la fecha planificada de entrega en la línea de orden de venta por medio de una línea de orden externa en cualquier momento. Sin embargo, si las líneas de entrega están vinculadas a una línea de orden de venta, se eliminan cuando una línea de orden externa actualiza la fecha planificada de entrega. LN no informa a la línea de orden externa sobre la eliminación de líneas de entrega.

Para comprobar si puede cambiarse la fecha planificada de entrega de la línea de orden de venta, LN verifica si está seleccionada la casilla de verificación **Comprobación de CTP para ventas** en la sesión Parámetros de planificación (cprpd0100m000). Si esta casilla de verificación está seleccionada, LN comprueba si el artículo estará disponible en la nueva fecha planificada de entrega. Si la cantidad solicitada del artículo no está disponible, la fecha planificada de entrega no podrá cambiarse. Si el artículo está disponible, LN determina si existen líneas de entrega.

Nota

- No podrá cambiar nunca la fecha planificada de entrega de una línea de orden si hay una línea de entrega vinculada que ya se ha entregado. Por ello, para todas las líneas de entrega, el valor del campo **Fecha de entrega** debe estar vacío en la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100).

- Si la nueva fecha planificada de entrega es posterior a la fecha de recepción planificada, LN iguala la fecha de recepción planificada a la fecha planificada de entrega. LN no recalcula la fecha de recepción planificada en función de los plazos de entrega definidos. Puede recalcular la fecha de recepción planificada en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100).
- Si una línea de orden externa cambia la fecha planificada de entrega pero no el precio, pueden recalcularse los campos de precio.

Actualizar la fecha de recepción planificada

Puede actualizar la **Fecha planif. de recepc.** en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) si no tiene líneas de entrega vinculadas. En el caso contrario, la **Fecha planif. de recepc.** se deshabilita.

Puede actualizar la fecha planificada de recepción en la línea de orden de venta por medio de una línea de orden externa en cualquier momento. Si hay líneas de entrega vinculadas a la línea de orden de venta, también se actualiza la fecha de recepción planificada de las líneas de entrega.

Nota

- No podrá cambiar nunca la fecha planificada de recepción de una línea de orden si hay una línea de entrega vinculada que ya se ha entregado. Por ello, para todas las líneas de entrega, el valor del campo **Fecha de entrega** debe estar vacío en la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100).
- Si la nueva fecha de recepción planificada es posterior a la fecha planificada de entrega, LN iguala la fecha planificada de entrega a la fecha planificada de recepción. LN no recalcula la fecha planificada de entrega según los plazos de entrega definidos. Puede recalcular la fecha planificada de entrega en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000) o Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100). No obstante, si el cambio de la fecha de recepción planificada conlleva cambiar la fecha planificada de entrega, LN eliminará las líneas de entrega vinculadas a una línea de orden.
- Si una línea de orden externa cambia la fecha de recepción planificada pero no el precio, pueden recalcularse los campos de precio cuando se cambie la fecha planificada de entrega.
- La última fecha planificada de recepción de una línea de entrega se sincroniza con la fecha planificada de recepción de la línea de orden de venta.

Campos de cantidad

Actualizar la cantidad pedida

Si cambia el valor del campo **Cantidad pedida** en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000), LN elimina todas las líneas de entrega vinculadas. Esto se aplica a las líneas de entrega que crea el proceso ATP automáticamente y a las líneas de entrega que son resultado de una programación de entregas creada manualmente. No puede cambiar la cantidad pedida si una de las líneas de entrega vinculadas ya se ha entregado o si está demasiado avanzada en el proceso de almacén. En este caso, tendrá que modificar la **cantidad pedida** de la línea de entrega para llevar a cabo el cambio de la

cantidad de la orden. Si cambia la **cantidad pedida** en una línea de entrega, LN conserva la programación de entregas y cambia la **Cantidad pedida** en la línea de orden.

Si cambia la cantidad pedida en una línea de orden externa, LN no informa a la línea de orden externa sobre la eliminación de las líneas de entrega vinculadas.

Nota

- Puede crear una programación de entregas nueva en la sesión Línea de orden de venta (tdsls4101m900).
- En el caso de las retro-órdenes, la cantidad pedida y el importe no se sincronizan con la línea de orden. El motivo de ello es que la línea de orden (principal) o la línea de entrega ya contabilizan la cantidad pedida de la línea de retro-orden.

Actualizar la unidad de venta

Puede actualizar la unidad de venta de una línea de orden si Gestión de almacenes todavía no ha procesado una línea de entrega vinculada. No obstante, si actualiza la unidad de venta de una línea de orden, LN elimina las líneas de entrega todavía no procesadas. Si fuera necesario, deberá crear líneas de entrega nuevas para la unidad de venta cambiada.

Si cambia la unidad de venta en una línea de orden externa, LN no informa a la línea de orden externa sobre la eliminación de las líneas de entrega vinculadas.

Campos de precio y descuento

Sincronizar los campos de precio

Los campos más importantes para la sincronización son:

- **Precio**
- **Importe de descuento**
- **Porcentaje de descuento**

Cuando se sincronizan estos campos, también se sincronizan los siguientes campos de precio y descuento relacionados:

- **Definición de matriz de descuento**
- **Secuencia de matriz de descuento**
- **Método de descuento**
- **Descuento**
- **Tipo de matriz de descuento**
- **Determinante**
- **Elegible**

Actualizar el precio

Cuando se crea una línea de orden, el precio se determina en función de lo siguiente:

- El parámetro de **Tipo de fecha de precio de venta** en la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000). Este campo determina si debe usarse la fecha de orden, fecha del sistema o fecha de entrega para calcular el precio.
- La cantidad pedida
- La unidad de venta

Cuando la línea de orden se divide en líneas de entrega, el precio que se determina en la línea de orden es el precio predeterminado de todas las líneas de entrega. Si cambia la fecha planificada de entrega (si el parámetro de **Tipo de fecha de precio de venta** se ha establecido en **Fecha de entrega**) o si se cambia la cantidad pedida en una línea de entrega, LN sincroniza los valores nuevos con la línea de orden. Cuando cierra la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100), se le solicita que recalculé los precios. Los precios se recalculan según los campos sincronizados en la línea de orden de venta.

Actualizar el precio según un importe fijo

Si la línea de orden externa no ha establecido el precio o no se ha especificado un precio en el campo **Precio** de la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000), debe especificar un importe en el campo **Importe** de la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000). Este importe es fijo para la línea de orden. Por consiguiente, el precio se calcula como precio por unidad de venta.

Cuando la línea de orden externa comunica el importe, también se comunica la unidad de precio de venta. Por consiguiente, el importe se convierte en un precio por unidad de precio de venta.

LN sincroniza el precio que se calcula a partir del importe fijo con las líneas de entrega.

Actualizar la unidad de precio de venta

Sólo puede cambiar la unidad de precio de venta mediante una línea de orden externa. No puede cambiarla manualmente. Además, no puede cambiar la unidad de precio de venta si se hace una entrega final para la línea de orden. En otras palabras, la línea de orden y las líneas de entrega vinculadas no deben estar entregadas completamente.

Actualizar el precio después de la entrega

Después de entregar una línea de orden o una línea de entrega, ya no podrá actualizar el precio directamente en la línea. Puede actualizar el precio de las líneas entregadas todavía no facturadas en las sesiones Cambiar precios y descuentos después de entrega (tdsls4122m000) o Cambiar precios y descuentos de líneas de factura de venta (tdsls4132m000).

En estas sesiones aparece la casilla de verificación **Aplicar para otras secuencias**. A esta casilla de verificación se aplica lo siguiente:

- Si esta casilla de verificación está seleccionada, el precio o el descuento modificado que ha especificado en esta sesión también se actualiza en las otras secuencias de línea de la misma orden y posición. Las secuencias de línea que ya se han lanzado a facturación se omiten.
- Si actualiza los precios o descuentos de una **Línea de orden** en la sesión Cambiar precios y descuentos después de entrega (tdsls4122m000), esta casilla de verificación aparecerá seleccionada pero deshabilitada.
- Si actualiza los precios/descuentos de una **Línea de orden/entrega** en la sesión Cambiar precios y descuentos de líneas de factura de venta (tdsls4132m000) y esta casilla de verificación aparece seleccionada, los campos de precio y descuento de las líneas de **Retro-orden** que estén vinculados a la **Línea de orden/entrega** también se actualizarán. No obstante, si está seleccionada esta casilla de verificación y se actualiza el precio/descuentos de una línea de **Retro-orden**, LN actualiza las líneas de **Retro-orden** vinculadas a esta **Retro-orden** pero no actualiza la línea de orden (padre) ni la línea de entrega.

Una línea de orden externa no puede actualizar el precio tras la entrega.

Promociones

Las promociones pueden ofrecer al cliente un artículo de regalo o un descuento adicional.

Promoción con regalo

Si se puede ofrecer un artículo de regalo, LN crea una nueva línea de orden de venta para el artículo de regalo.

Descuento promocional

En caso de que se pueda ofrecer un descuento promocional en una línea de orden de venta con líneas de entrega vinculadas a ella, LN aumentará el **Descuento total de promoción** y reducirá el **Importe** en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000). No obstante, la línea de orden de venta no se podrá facturar. Esto se debe a que la línea de orden de venta se divide en varias secuencias y en la línea de orden de venta sólo se ven las cantidades e importes totalizados. En esta línea no se realizan asientos contables ni transacciones logísticas. Por lo tanto, el descuento promocional también se registra en las líneas de entrega vinculadas. El descuento promocional asignado a una línea de entrega depende de la **cantidad pedida** de la línea de entrega.

LN lleva a cabo los pasos de cálculo siguientes para calcular el **Importe** en la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100):

1. Determinar el descuento promocional de la línea de entrega:

$(\text{Descuento total de promoción} / \text{Importe en la sesión Líneas de orden de venta (tdsls4101m000)}) * \text{Cantidad pedida en la sesión Líneas de entrega planificada de orden de venta (tdsls4101m100)}$.

2. Determinar el importe de la línea de entrega:

Importe de la línea de entrega de orden de venta - el resultado del paso uno.

Si crea una línea de orden de venta mediante EDI o una línea de orden externa, las promociones no se aplican automáticamente. En LN, el usuario debe abrir la línea de orden de venta creada por EDI o por una aplicación externa y asignarle la promoción manualmente.

actividad

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

agencia de transportes

Consultar: *transportista* (p. 127)

aprobación del cliente

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

artículo 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 de planificación

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

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

Puede planificar estos artículos mediante lo siguiente:

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

Un artículo de planificación puede ser del siguiente tipo:

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

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

artículo estándar

Un artículo de compra, material, submontaje o producto terminado que normalmente está disponible.

Todos los artículos que no se hayan fabricado según la especificación del cliente para un proyecto específico se definen como artículos estándar. El término opuesto es el artículo personalizado.

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.

artículo personalizado

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

artículos alternativos

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

artículo seriado

Una incidencia física de un artículo estándar al que se le asigna un número de serie exclusivo para toda su vida útil. Esto permite realizar el seguimiento de un artículo individual a lo largo de su vida útil; por ejemplo, durante las fases de diseño, fabricación, prueba, instalación y mantenimiento. Un artículo seriado puede constar de otros componentes seriados.

Los automóviles (número de identificación del vehículo), los aviones (números de matrícula), los PC y otros equipos electrónicos (números de serie) son ejemplos de artículos seriados.

ASN

Consultar: *aviso de expedición* (p. 113)

atributos de matriz

Una lista de elementos que se utiliza para definir un precio, descuento, promoción o tarifa de flete. El grupo de atributos de matriz se identifica con una definición y un tipo de matriz.

Supongamos que es un distribuidor de muebles y decide mantener los precios de venta en función de dos elementos:

- El artículo específico que vende.
- La forma en que gestiona los pagos.

En este caso, el tipo de matriz es **Precio de venta**, la definición de matriz es Muebles (este nombre puede definirlo el usuario) y los atributos de matriz son **Artículo** y **Método de pago**.

En la matriz de Fijación de precios, se especifican los valores de los atributos de matriz.

aviso de expedición

Una forma de prefacturación. El cliente recibe una notificación previa de los detalles de una expedición que está a punto de recibir.

Acrónimo: ASN

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.

componente

Un artículo que se vende y factura en combinación con otros artículos como parte de un kit.

condiciones de entrega

Los acuerdos con el partner relativos a la forma en que deben entregarse las mercancías. Se lista información importante en diversos documentos de orden.

condiciones de pago

Número de días promedio entre la fecha en que se piden las mercancías o servicios y la fecha en que se pagan.

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

confirmación de orden

El documento que confirma la venta de mercancías a un partner cliente siguiendo las condiciones de entrega listadas.

conformidad comercial global

Funcionalidad que se utiliza para establecer, auditar y automatizar datos de conformidad comercial global, como pueden ser reglas internacionales, normativas y licencias necesarias para efectuar comercio global. Estos datos se utilizan para validar artículos, partners y documentos de importación y exportación, lo que generará un resultado de correcto o incorrecto para la comprobación de cumplimiento. Por ejemplo, si la comprobación de cumplimiento da un error en el caso de un documento como una orden o una expedición, puede que el documento quede bloqueado, y el usuario debe llevar a cabo una acción.

La conformidad comercial global reduce el riesgo de retrasos comerciales, costos adicionales o penalizaciones por infringir las normativas de importación o exportación.

conjunto de costos adicionales

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

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.

consignado

Un tipo de funcionamiento de la propiedad relativo a las mercancías en stock o bajo pedido.

Si usted es un cliente, las mercancías consignadas son mercancías entregadas por el proveedor que no le pertenecen y que no ha pagado. Se convierte en el propietario de las mercancías, y debe pagarlas, cuando las utilice o las venda, o cuando haya transcurrido un número de días determinado después de haberlas recibido.

Si usted es un proveedor, las mercancías consignadas son aquellas que entregó al cliente, pero de las que el cliente no será el propietario ni pagará hasta que las utilice o las venda, o hasta que haya transcurrido un período de tiempo determinado desde la recepción de las mercancías.

El período de tiempo entre la recepción de las mercancías y la fecha en la que el cliente se convierte en su propietario y debe pagarlas se establece en el contrato redactado entre el proveedor y el cliente.

Véase también: propiedad

Sinónimo: Pagar al usar

contrato de servicio

Un acuerdo de venta entre una organización de servicio y un cliente para un período específico, que indica las configuraciones (grupos de instalación o artículos seriados) que se deben mantener, las condiciones de cobertura y el precio acordado.

costos adicionales

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

cross-docking

El proceso mediante el cual las mercancías de entrada se llevan de forma inmediata de la ubicación de recepción a la ubicación de expedición para su entrega. Por ejemplo, este proceso se utiliza para ejecutar una orden de venta existente para la cual no hay stock disponible.

LN distingue entre los tres tipos siguientes de cross-docking:

- **Estático**
Para iniciar este tipo de cross-docking, debe generar una orden de compra a partir de una orden de venta en Ventas.
- **Dinámico**
Este tipo de cross-docking, disponible en Gestión de almacenes, puede:
 - Basarse en insuficiencia de stock.
 - Definirse de manera explícita durante la recepción de mercancías.
 - Crearse en función de cada caso.
- **Suministro directo de material**
Puede utilizar este tipo de cross-docking, disponible en Gestión de almacenes, para satisfacer la demanda en un grupo de almacenes, y se basa en:
 - Recepciones
 - Stock físico

Nota

Puede mantener órdenes cross-docking que se originen en Ventas del mismo modo que las órdenes cross-docking creadas en Gestión de almacenes, a excepción del vínculo de orden de venta/orden de compra, que no se puede cambiar.

Consultar: suministro directo de material

CTP

Consultar: *capacidad comprometible* (p. 114)

cuenta

Consultar: *cuenta contable* (p. 117)

cuenta contable

Un registro utilizado para registrar asientos contables y acumular los valores de las transacciones para el listado y el análisis. Las cuentas contables clasifican las transacciones en categorías, como ingresos, gastos, activos y obligaciones.

Sinónimo: cuenta

definición de bloqueo

Indica la etapa en la que el proceso de pedido se debe bloquear o en la que se debe mostrar un mensaje de aviso, con el motivo asociado.

definición de matriz

Define el grupo de elementos (atributos de matriz) que una matriz de Fijación de precios utiliza para determinar un precio, un descuento, una promoción o una tarifa de flete.

Supongamos que es un distribuidor de muebles y decide mantener los precios de venta en función de dos elementos:

- El artículo específico que vende.
- La forma en que gestiona los pagos.

En este caso, el tipo de matriz es **Precio de venta**, la definición de matriz es Muebles (este nombre puede definirlo el usuario) y los atributos de matriz son **Artículo** y **Método de pago**.

desglose físico

La composición y estructura de un artículo seriado, definidas por las relaciones padre-hijo de los artículos que la constituyen. El desglose físico puede consultarse en una estructura multinivel o en una estructura de nivel único.

entrega directa

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

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

Un vendedor puede decidirse por una entrega porque:

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

especificación

Conjunto de datos relacionados con artículos, como por ejemplo el partner al cual está asignado el artículo o los detalles de propiedad.

LN usa la especificación para hacer coincidir el suministro con la demanda.

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

- un suministro anticipado de una cantidad de un artículo, como una orden de compra o una orden de fabricación
- una cantidad determinada de un artículo almacenado en un almacén
- una necesidad de una cantidad determinada de un artículo, como por ejemplo una orden de venta

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 producto

La secuencia de fases en la que se ensamblan componentes para formar submontajes hasta que se fabrica el producto terminado.

La estructura de producto se define mediante una estructura multinivel, a veces en combinación con datos de ruta.

estructura de proyecto

La estructura de proyecto indica los subproyectos que pertenecen al proyecto principal. Las estructuras de proyecto son especialmente importantes en los casos en que hay proyectos grandes en una situación de ingeniería bajo pedido.

Las estructuras de proyecto pueden ser importantes en la planificación de actividades. Esto es así porque las fechas de inicio y de finalización de los subproyectos pueden depender de las fechas de inicio y de finalización calculadas de las actividades del proyecto principal.

Los costos de los subproyectos se agregan al proyecto principal correspondiente en el cálculo del proyecto.

La estructura del proyecto solo se aplica a un proyecto que no sea del tipo **Presupuesto**.

Solo puede borrar una estructura de proyecto si el proyecto principal tiene el estatus **Libre** o **Archivado**.

excepción de código impositivo

Un conjunto de detalles de transacción para el que se define un código impositivo y/o un país de impuesto y un país de impuesto del partner distinto a los valores resultantes de la derivación del código impositivo estándar.

excepción de copia

Un campo que no se copia automáticamente desde la orden de origen en la orden de destino y para el que se debe definir una acción de copia.

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. 119)

factura vencida

La factura que ha estado pendiente de pago demasiado tiempo.

Fecha planificada de carga

La fecha y la hora en que está planificada la carga en la ubicación de expedidor.

garantía

Una garantía de que un componente se repara libre de cargo o con costos reducidos si no funciona según las especificaciones acordadas dentro de un período de garantía.

grupo de instalación

Un conjunto de artículos seriados que tienen la misma ubicación y son propiedad del mismo partner. Agrupar artículos seriados en un grupo de instalación le permite mantenerlos de forma colectiva.

horizonte ATP/CTP

La fecha hasta la que LN realiza comprobaciones de ATP y CTP.

El horizonte ATP se expresa como un número de días laborables durante los cuales LN puede ejecutar comprobaciones ATP y CTP. Fuera del horizonte ATP o CTP, LN no comprueba ATP ni CTP: se aceptan todas las órdenes de cliente.

índice de solvencia crediticia

Un sistema de clasificación de clientes y clientes potenciales según su solidez financiera y el grado de confianza que un proveedor puede otorgarles.

El índice de solvencia crediticia está vinculado a un partner facturado y define un número de detalles, como por ejemplo qué tipo de acción debe llevarse a cabo cuando se procesa una orden de ventas y cuándo debe repetirse la comprobación del crédito.

intercambio electrónico de datos (EDI)

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

libro de tarifas del cliente

Un libro de tarifas de flete donde puede mantener acuerdos de flete con los partners.

libro de tarifas del transportista

Un libro de tarifas de flete donde puede mantener acuerdos de flete con los transportistas.

Límite de crédito

El riesgo financiero máximo que acepta o contra el que está asegurado con respecto a un partner facturado, o bien que un partner facturador acepta con respecto a usted.

Cuando se crean órdenes, LN comprueba continuamente que el importe total de las órdenes creadas y facturadas no supere el límite del crédito. Si se supera el límite, LN emite un mensaje de advertencia.

Línea de costos adicionales

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

líneas de ofertas

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

líneas de orden de venta

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

lote de facturación

Selecciona los tipos de orden y las órdenes pendientes de facturar. Si procesa un lote de facturación, LN selecciona los datos de facturación y genera las facturas para los tipos de orden y las órdenes seleccionadas mediante el lote de facturación.

lote de facturación recurrente

Un conjunto de uno o varios lotes de facturación configurado para su procesamiento recurrente. Si procesa un lote de facturación recurrente, LN selecciona los datos de facturación según los lotes de facturación.

margen bruto

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

menú adecuado

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

motivo de cambio

El motivo que puede asignarse a un documento de compra (línea) o documento de venta (línea) que se ha cambiado.

número de secuencia

El número que se utiliza para identificar en detalle la posición de una orden de venta (entrega) o una línea de orden de compra (detalle).

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 devolución

Una orden de compra o de venta en la que se notifican expediciones devueltas. Una orden de devolución solo puede contener importes negativos.

orden de flete

Una comisión para transportar un número concreto de mercancías. Una orden de flete incluye una cabecera de orden y una o varias líneas de orden.

La cabecera de una orden de flete incluye cierta información general, como la fecha de entrega y el nombre y la dirección del cliente que va a recibir las mercancías listadas en la orden de flete.

Una orden de flete incluye un artículo que se va a transportar y algunos detalles sobre él, como la cantidad y las dimensiones.

orden de montaje

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

orden de venta

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

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

orden urgente

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

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.

Pagar al usar

Consultar: *consignado* (p. 115)

partner

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

La definición de partner incluye lo siguiente:

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

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

período de revisión del crédito

El partner facturado debe pagar sus facturas dentro de este período, que puede verse como un período de facturas vencidas.

plan de plazos

Un plan basado en los plazos que se generan para una orden. El plan incluye datos de configuración de los plazos como, por ejemplo, cuándo deben facturarse los plazos, los tipos de plazos que deben generarse y los porcentajes del plazo. Los plazos se generan basándose en la opción del método **Prorratear**, lo que significa que los porcentajes del plazo se prorratean en todas las líneas de la orden.

Dado que el plan se considera un plan de facturación de una orden, los plazos se generan, se mantienen, se liquidan y se corrigen en la Facturación.

plazo

Un método de pago incremental que se utiliza para distribuir pagos de facturas en un período de tiempo. Los plazos le permiten enviar facturas para una orden de venta antes o después de la entrega real de las mercancías pedidas.

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

plazo de orden de venta

Una orden que no se paga inmediatamente, sino en importes parciales o porcentajes del importe neto total.

Puede enviar facturas por un porcentaje del importe neto total de la orden de venta, antes o después de la entrega real de las mercancías pedidas. En este caso, se añaden varias líneas de plazos a la orden de venta. Una línea de plazo se compone de un importe y de varios detalles adicionales.

Los plazos facturados se liquidan (se restan del importe de las mercancías) cuando las mercancías se entregan y se facturan.

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

precio de venta

El precio por el que se vende un artículo.

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.

prioridad de matriz

Para un tipo de matriz, el orden en el que se buscan definiciones de matriz.

procedimiento de almacenaje

Un procedimiento para gestionar órdenes de almacenaje y unidades de embalaje. Un procedimiento de almacenaje comprende varias fases, también denominadas actividades, que una orden de almacenaje o unidad de embalaje debe efectuar para su recepción, almacenaje, inspección o entrega. El procedimiento de almacenaje se vincula a un tipo de orden de almacenaje que, a su vez, se asigna a órdenes de almacenaje.

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.

promoción

La aplicación de un descuento adicional, rebaja o regalo a una orden de venta en base a niveles de orden predefinidos de artículos seleccionados. Existen dos tipos básicos de promociones: de nivel de orden y de nivel de línea.

Proveedor de servicios logísticos (LSP)

Consultar: *transportista* (p. 127)

Proveedor de servicios logísticos (LSP)

Consultar: *transportista* (p. 127)

ráppel

La cantidad de dinero que hay que pagar a un partner cliente como tipo de descuento por cerrar una orden de venta.

regalo

Un artículo gratuito que se ofrece al cliente como parte de una promoción.

retro-orden

Una orden de cliente o entrega parcial con fecha posterior sin cumplimentar. Una demanda de un artículo cuyo stock no es suficiente para satisfacer la demanda.

saldo de orden

El saldo de las órdenes pendientes.

simulaciones de prioridades de orden

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

sugerencia de orden de compra

Una recomendación basada en el stock económico y el punto de pedido de un artículo. Las sugerencias de orden de compra se deben confirmar y transferir para convertirlas en órdenes de compra reales.

tipo de cambio

El indicador del tipo de cambio de un documento de compra (línea) o de un documento de venta (línea) que se ha cambiado.

tipo de disponibilidad

Indicación del tipo de actividad para la que hay un recurso disponible. Con los tipos de disponibilidad, puede definir varios conjuntos de horarios laborales para un único calendario.

Por ejemplo, si un centro de trabajo está disponible para producción de lunes a viernes, y para actividades de servicio los sábados, puede definir dos tipos de disponibilidad: uno para producción y otro para actividades de servicio. Después podrá vincular estos tipos al calendario de ese centro de trabajo.

tipo de orden de almacenaje

Un código que identifica el tipo de orden de almacenaje. El procedimiento de almacenaje predeterminado que se vincula a un tipo de orden de almacenaje determina cómo se procesan en el almacén las órdenes de almacenaje que tienen asignado el tipo de orden, aunque se puede modificar el procedimiento predeterminado para órdenes de almacenaje o líneas de orden individuales.

tipo de orden de compra

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

tipo de orden de venta

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

transportista

Una organización que proporciona servicios de transporte. Si desea utilizar un transportista para crear cargas, agrupar órdenes de flete, calcular costos de transporte y facturar, debe definirlo como transportista y como partner proveedor en Datos Comunes. Un transportista también se denomina agencia de transportes.

Sinónimo: Proveedor de servicios logísticos (LSP)

transportista

Una organización que proporciona servicios de transporte. Puede vincular un transportista predeterminado tanto a partners receptores como expedidores. Además, puede listar órdenes de ventas y de compra en una nota de embalaje clasificada por transportista.

Para cursar órdenes y generar facturas, debe definir un transportista como partner.

Sinónimo: agencia de transportes, Proveedor de servicios logísticos (LSP)

transportista

La compañía responsable del transporte de mercancías al partner receptor.

trazabilidad

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

trazabilidad de demanda

Una relación entre una orden planificada, o una orden de suministro real, y una necesidad de artículo que representa un compromiso definitivo.

Solo puede utilizar el suministro con demanda trazabilizada para la necesidad trazabilizada, a menos que se aplique una de las condiciones siguientes:

- Se borra la trazabilidad.
- Los parámetros permiten entregar stock no asignado o stock con otra especificación a una orden de salida con demanda trazabilizada.
- **Suministro relacionado**
Un suministro relacionado puede ser una orden de compra, una orden planificada de compra, una orden de fabricación, una orden planificada de fabricación, una orden de almacenaje con transferencia de tipo transacción o una orden planificada de distribución.
- **Necesidad relacionada**
Una necesidad relacionada puede ser, entre otras cosas, una línea de orden de venta o un componente requerido para una orden de fabricación.

Término relacionado: trazabilidad provisional

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

- actividad, 111
 - agencia de transportes, 127
 - aprobación del cliente, 111
 - Artículo alternativo, 27
 - artículo configurable, 111
 - artículo de montaje, 111
 - artículo de planificación, 112
 - artículo estándar, 112
 - artículo genérico, 112
 - artículo personalizado, 113
 - artículos alternativos, 113
 - artículo seriado, 113
 - ASN, 113
 - ATP, 24
 - atributos de matriz, 113
 - aviso de expedición, 113
 - Bloqueo de orden, 34
 - Bloqueo
 - órdenes de venta, 21
 - Cambiar datos de venta
 - Facturación, 37
 - Cantidad de retención, 83
 - capacidad comprometible, 114
 - Capacidad comprometible (CTP), 24
 - catálogo, 114
 - componente, 114
 - Componente, 26
 - condiciones de entrega, 114
 - condiciones de pago, 114
 - Configurador CPQ, 114
 - confirmación de orden, 115
 - conformidad comercial global, 115
 - Conformidad comercial global
 - órdenes de venta, 40
 - conjunto de costos adicionales, 115
 - conjunto de lote y número de serie, 115
 - Consignación, 28
 - consignado, 115
 - contrato de servicio, 116
 - Control de órdenes de flete, 72
 - costos adicionales, 116
 - Costos adicionales, 21
 - basados en expedición, 31
 - basados en órdenes, 29
 - cross-docking, 116
 - Cross-docking, 67
 - CTP, 24, 114
 - cuenta, 117
 - cuenta contable, 117
 - Datos de venta
 - cambiar después de lanzar a facturación, 22
 - definición de bloqueo, 117
 - definición de matriz, 117
 - Desbloqueando
 - órdenes de venta, 21
 - desglose físico, 117
 - Disponible comprometible (ATP), 24
 - entrega directa, 61, 118
 - Entrega directa, 22, 74
 - orden de servicio, 22
 - orden de venta, 22, 62
 - especificación, 118, 118
 - estructura de producto, 119
 - estructura de proyecto, 119
 - excepción de código impositivo, 119
 - excepción de copia, 119
 - Facturación
 - cambiar datos de venta, 37
 - facturación retroactiva, 119
 - Facturación retroactiva, 27
 - factura vencida, 119
 - Fecha planificada de carga, 120
 - Flete, 71
 - garantía, 120
 - Gestión de Fletes, 74, 77
 - grupo de instalación, 120
-

historia de órdenes de venta, 18
historia
órdenes de venta, 18
horizonte ATP/CTP, 120
Impuesto, 92
Impuesto sobre los plazos, 92
índice de solvencia crediticia, 120
Integración de gestión de fletes, 74
intercambio electrónico de datos (EDI), 120
libro de tarifas del cliente, 120
libro de tarifas del transportista, 120
límite de crédito, 121
línea de costos adicionales, 121
Línea de entrega
sincronizar, 102
Línea de orden de venta
sincronizar, 102
Línea de plazo, 87
líneas de ofertas, 121
líneas de orden de venta, 121
Liquidación, 87
lote de facturación, 121
lote de facturación recurrente, 121
margen bruto, 121
Materiales proporcionados por el cliente, 29
menú adecuado, 121
motivo de cambio, 122
número de secuencia, 122
Números de secuencia, 101
ofertas de venta, 122
Orden a plazos, 26
Orden de cross-docking, 28
orden de devolución, 122
Orden de devolución, 27, 97
Orden de devolución de ventas, 97
orden de flete, 122
Orden de flete, 22
orden de montaje, 122
orden de venta, 122
Orden de venta de entrega directa, 74
Orden de venta
asignación, 24
bloqueo, 21, 34
costos adicionales, 21
desbloqueo, 21
devolución, 97
gestión, 13
gestión de retro-órdenes, 83
prioridades, 54
procedimiento, 15
procesos adicionales, 21
resumen, 13
urgente, 57
vinculación de órdenes de flete, 22
órdenes de entrega directa, 61
Órdenes de venta
conformidad comercial global, 40
orden urgente, 122
Orden urgente, 24, 57
origen de suministro predeterminado, 123
Pagar al usar, 115
partner, 123
período de revisión del crédito, 123
plan de plazos, 123
Plantilla de copia, 28
Plantillas, 49
Plantillas de copia, 52
plazo, 123
Plazo, 87
basado en cabecera de orden, 88, 93
impuesto, 92
Plazo basado en cabecera de orden, 88, 93
plazo del precio, 124
plazo de orden de venta, 124
Plazos del precio, 29
precio de material, 124
precio de venta, 124
precio indicativo, 125
prioridad de matriz, 125
Prioridad de orden
simulación, 54
procedimiento de almacenaje, 125
programación de ventas, 125
promoción, 125
Promoción, 26
Proveedor de servicios logísticos (LSP), 127, 127
rappel, 125
regalo, 126
retro-orden, 126
Retro-orden, 25, 83
saldo de orden, 126
Servicios postventa, 28
integración ampliada de Ventas y Servicio, 51
Simulación de prioridades, 29

simulaciones de prioridades de orden, 126

Simulación

prioridad de orden, 54

Sincronizar líneas de orden de venta y líneas de entrega, 102

sugerencia de orden de compra, 126

tipo de cambio, 126

tipo de disponibilidad, 126

tipo de orden de almacenaje, 126

tipo de orden de compra, 126

tipo de orden de venta, 127

transportista, 127, 127, 127

trazabilidad, 127

trazabilidad de demanda, 128

Trazabilidad de demanda, 24

Trazabilidad por proyecto, 27

Variante de producto, 23

variante de producto, 128

Ventas, 43

Ventas

integración con Control de órdenes de flete,
72

integración con facturación de fletes, 77

integración con Flete, 71
