



# Infor LN - Guía del usuario para el comercio intercompañía

---

© 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** comitrug (Ucomitrug)

---

**Versión** 10.5 (10.5)

---

**Creado el** 20 diciembre 2017

---

---

# Índice de contenido

## Acerca de este documento

<b>Capítulo 1 Introducción.....</b>	<b>7</b>
<b>Capítulo 2 Configuración del comercio intercompañía.....</b>	<b>9</b>
<b>Capítulo 3 Adoptar estructura de costo de venta.....</b>	<b>19</b>
Adoptar la estructura del costo de ventas.....	19
Escenarios admitidos y objetos de negocio de origen.....	19
Procesar.....	19
Configuración.....	20
Escenarios admitidos y objetos de negocio de origen.....	21
Entrega externa de material (ventas).....	21
Entrega externa directa de material.....	21
Entrega interna de material.....	21
Mano de obra.....	21
Gastos.....	22
Entrega de PCS.....	22
Transferencia de OEC.....	22
Adoptar la estructura del costo de ventas - ejemplos.....	22
Especificar un componente de costo de margen.....	25
<b>Capítulo 4 Escenarios de comercio intercompañía.....</b>	<b>27</b>
<b>Capítulo 5 Órdenes comerciales intercompañía.....</b>	<b>49</b>
<b>Capítulo 6 Comercio intercompañía para tiempos y gastos.....</b>	<b>61</b>
Comercio intercompañía para mano de obra y gastos.....	61
El proceso de comercio intercompañía para tiempos y gastos.....	61
Compañías logísticas múltiples.....	62
El proceso de comercio intercompañía para tiempos y gastos.....	62
<b>Apéndice A Glosario.....</b>	<b>65</b>

---

---

## Índice

---

---

## Acerca de este documento

En este documento se describe la finalidad y las características generales del comercio intercompañía. También se describe el proceso para configurar el comercio intercompañía y el uso de las órdenes de comercio intercompañía.

### Objetivos

El objetivo de este manual es describir la finalidad y el uso del comercio intercompañía.

### A quién se dirige

Este libro va dirigido a aquellas personas que desean aprender a utilizar y a configurar la funcionalidad de comercio intercompañía.

### Conocimientos básicos de partida

Para comprender este libro, es útil estar familiarizado con los procesos empresariales relacionados con el comercio intercompañía, así como tener conocimientos generales acerca de la funcionalidad de LN. Además, hay disponibles cursos sobre Datos Comunes para iniciarse en el tema.

### Resumen del documento

La tabla muestra los capítulos de esta guía:

Capítulo 1	Introducción	Se describe la finalidad y las características generales del comercio intercompañía.
Capítulo 2	Configuración del comercio intercompañía	Se describe la configuración del comercio intercompañía.
Capítulo 3	Escenarios de comercio intercompañía	Proporciona un resumen de los escenarios de comercio intercompañía.
Capítulo 4	Órdenes comerciales intercompañía	Se describe la finalidad y el uso de órdenes comerciales intercompañía y se explica el proceso de las órdenes comerciales intercompañía.
Capítulo 5	Comercio intercompañía para tiempos y gastos	Se describe la finalidad y las características generales del comercio intercompañía para tiempos y

gastos, para las actividades llevadas a cabo fuera de los departamentos propios de los empleados.

---

## Referencias abiertas

*Infor LN Datos comunes: Guía del usuario para permisos y seguridad (U9890)*

## Lectura de este documento

Este documento se ha elaborado a partir de los temas de ayuda en línea. Por lo tanto, las referencias a otras secciones del manual se presentan como se muestra en este ejemplo:

Consulte el índice para encontrar la sección a la que se hace referencia.

Los términos subrayados indican un vínculo a una definición del glosario. Si utiliza la versión en línea de este documento y hace clic en el texto subrayado, irá a la definición del glosario al final de este documento. Las referencias no subrayadas no representan un vínculo a las definiciones del glosario ni a otros elementos.

## ¿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](mailto: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](http://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](mailto:documentation@infor.com).

## Comercio intercompañía - introducción

Cuando se crea un proyecto o una orden, como una orden de venta, diversas entidades dentro de una organización realizan actividades para ejecutar esta orden. Por ejemplo, el departamento de ventas factura al cliente y el almacén entrega las mercancías.

Si las entidades de una organización tienen su propio proceso de pérdidas y ganancias, deben registrarse, para cada actividad, las transacciones internas de ingresos y costos para cuadrar las cuentas. Puede configurar el comercio intercompañía para que la aplicación cree las transacciones internas de ingresos y costos, y las facturas internas.

### Ejemplo

El departamento de ventas S1 y el almacén W1 forman parte de la organización A, pero se ubican en países distintos. Para satisfacer una orden de venta a un cliente externo, S1 indica a W1 que entregue las mercancías al cliente. W1 envía una factura interna a S1 para cubrir los costos de las mercancías y de la entrega.

Hay disponibles varias opciones para configurar las reglas de fijación de precios de transferencia o los importes fijos que determinan los precios internos.

### Órdenes comerciales intercompañía

Si configura una relación comercial intercompañía, la aplicación crea órdenes comerciales intercompañía para las entidades implicadas con el fin de admitir su propio proceso de pérdidas y ganancias. Las órdenes comerciales intercompañía desencadenan la creación de las transacciones internas de costos y de ingresos y, si se ha especificado, las facturas internas.

En una orden comercial intercompañía, puede ver los detalles de las actividades comerciales intercompañía, como las fechas y horas, las entidades implicadas, los importes y las reglas de fijación de precios de transferencia en los que se basan los importes. En función de las reglas de fijación de precios de transferencia, se pueden mantener algunos detalles de fijación de precios.

## Aprobación

Las órdenes comerciales intercompañía pueden incluir una fase de aprobación. Si se especifica la aprobación, no se permiten las entregas hasta que se apruebe la orden comercial intercompañía.

El proceso de aprobación puede admitirlo una aplicación de flujo de trabajo.

Cuando se crean las líneas de la orden de venta en el ejemplo anterior, también se crea una orden comercial intercompañía. Si la aprobación se especifica en la configuración, W1 no puede entregar las mercancías al cliente hasta que se apruebe la orden comercial intercompañía.

## Configuración

La aplicación distingue entre varios tipos de procesos comerciales internos y detalles comerciales, que están especificados en los escenarios comerciales intercompañía y en los acuerdos comerciales intercompañía. Estos escenarios y acuerdos están vinculados a las relaciones comerciales intercompañía.

Una orden comercial intercompañía se crea si:

- Existe una relación comercial intercompañía para las entidades implicadas en la entrega de una orden.
- La relación comercial intercompañía incluye un escenario de comercio intercompañía que se corresponde con el proceso empresarial que implica la orden.

La orden comercial intercompañía incluye información de:

- Las líneas de orden de origen, como fechas de entrega y cantidades de artículos.
- La configuración del escenario comercial y del contrato comercial aplicable
- Otros datos maestros, como la información del partner y los datos de impuestos

Esta configuración determina los importes de las transacciones de costo y de ingresos y, si se ha especificado, las líneas de factura internas. En función de la configuración, puede ajustar las reglas de fijación de precios de transferencia o los importes de la orden comercial intercompañía.



## Capítulo 2

# Configuración del comercio intercompañía

# 2

## Requisitos previos para configurar el comercio intercompañía

Antes de configurar los datos maestros del comercio intercompañía, deben configurarse estos atributos del Modelizador Empresarial:

- Entidades
- Unidades empresariales
- Partners internos
- Compañías logísticas y contables.

### Nota

Las unidades empresariales deben estar vinculadas a los partners internos.

Si los costos de flete se cargan internamente, los departamentos de expediciones se deben vincular a las entidades implicadas en los transportes de mercancías.

## Configuración del comercio intercompañía - Resumen

La configuración de comercio intercompañía conlleva lo siguiente:

- Especificar los parámetros que controlan la fase de aprobación de la orden comercial intercompañía.
- Definir acuerdos comerciales intercompañía.
- Especificar el *escenario comercial intercompañía* (p. 30) para cada acuerdo comercial intercompañía.
- Para cada acuerdo comercial intercompañía y cada escenario comercial intercompañía vinculado:
  - Especificar si la facturación interna se aplica.
  - Especificar si la aprobación se aplica a las órdenes comerciales intercompañía.
  - Seleccionar los orígenes de precio en los que se basan las facturas internas o las transacciones comerciales intercompañía.
- Definir las relaciones comerciales intercompañía entre las partes de su organización implicadas en el comercio intercompañía.

- Vincular uno o más acuerdos comerciales intercompañía a cada relación comercial intercompañía.

### Nota

Antes de configurar la funcionalidad del comercio intercompañía, complete la estructura de la compañía. Para obtener más información, consulte *Requisitos previos para configurar el comercio intercompañía* (p. 9).

## Responsabilidades de flete interno

Si se ha implementado Fletes y los costos de flete se gestionan internamente, debe especificar las responsabilidades de flete interno:

- La parte responsable de la planificación de fletes
- La parte que debe pagar los costos de flete

## Términos y condiciones internos

Opcionalmente, puede vincular los acuerdos de términos y condiciones internos a unidades empresariales. Los términos y condiciones internos se utilizan en el contexto de propiedad interna. Los términos y condiciones son efectivos cuando se vinculan dichos términos y condiciones a una relación entre unidades empresariales. Las relaciones de unidades empresariales definidas para los términos y condiciones internos no tienen ningún impacto en los acuerdos comerciales intercompañía vinculados a las relaciones comerciales intercompañía.

## Configurar comercio intercompañía

La manera más efectiva de configurar la funcionalidad del comercio intercompañía es definir primero los componentes básicos más pequeños. El proceso:

1. En la sesión Componentes de software implementados (tccom0100s000), seleccione la casilla de verificación **Comercio intercompañía**.
2. Especifique la configuración necesaria en la sesión Parámetros de comercio intercompañía (tcitr0100m000).
3. Si es necesario, en la sesión Clasificación de comercio intercompañía (tcitr1630m000) defina clasificaciones comerciales intercompañía.
4. En la sesión Acuerdo comercial intercompañía (tcitr1600m000) defina un acuerdo comercial intercompañía.
5. Para cada acuerdo comercial intercompañía, debe especificar el escenario comercial intercompañía al que se aplica el acuerdo comercial. Esto determina las reglas de fijación de precios de transferencia disponibles que se utilizan para calcular los importes de:
  - Los apuntes contables internos
  - (Si se ha especificado) las facturas internas

6. En la sesión Acuerdo comercial intercompañía: reglas de fijación precios de transf. (tcitr1605m000), con relación al acuerdo comercial intercompañía especifique:
  - Orígenes de precios
  - Prioridades
  - Porcentajes de aumento o rebaja de precios o de importes
  - Porcentaje de beneficio. Consulte *División de beneficio* (p. 11)
 Los orígenes de precios y las opciones de fijación de precios disponibles varían según el escenario de comercio intercompañía.
7. Si ha seleccionado el escenario comercial intercompañía **Reparación en taller subcontrat.** para el acuerdo comercial, debe definir uno o más subescenarios para cada origen de precios, tal como se describe en Subescenarios para subcontratar reparación en taller.
8. Repita los pasos 3-6 para añadir más escenarios comerciales intercompañía.
9. En la sesión Relaciones comerciales intercompañía 360 (tcitr2300m000), haga clic en Nuevo para iniciar la sesión Relación comercial intercompañía (tcitr2600m000).
10. En la sección de cabecera de la sesión Relación comercial intercompañía (tcitr2600m000), defina una relación comercial intercompañía.
11. En la ficha Acuerdos, añada un *escenario de comercio intercompañía* (p. 30) y vincule un acuerdo comercial intercompañía al escenario de comercio intercompañía. Solo puede añadir acuerdos comerciales acuerdos con escenarios comerciales intercompañía conciliados.
12. Repita el paso 10 para añadir más escenarios comerciales intercompañía a la relación comercial intercompañía, según proceda.

### Nota

Si se ha implementado Fletes y los costos de flete se gestionan internamente, debe determinar la parte responsable de la planificación de flete y la parte que debe pagar los costos de flete. Para obtener más información, consulte *Flete del escenario de comercio intercompañía - proceso y configuración* (p. 39).

## División de beneficio

La división de beneficio es un método para dividir el beneficio de una transacción de ventas externa entre las entidades que intervienen en la transacción. En LN, se usa en las transacciones de venta en las que participan dos entidades. Por ejemplo, el beneficio obtenido por una orden de venta se divide entre el departamento de ventas y el almacén.

El método de división de beneficio solo se aplica a los siguientes escenarios de comercio intercompañía:

- **Entrega externa de material (ventas)**
- **Entrega externa directa de material**

Cuando la orden comercial intercompañía se crea, el importe de beneficio se calcula en función del precio estimado de la orden y el costo de bienes vendidos (COGS) estimado. Durante la facturación, el beneficio se basa en el precio y el COGS de la orden real.

El beneficio se divide según un porcentaje de división de beneficio, que se define como el valor predeterminado en el acuerdo comercial intercompañía aplicable, pero se puede ajustar para la orden comercial intercompañía.

El porcentaje de división de beneficio se define para la entidad de ventas y el porcentaje restante va a parar a la entidad de compras.

El porcentaje de división de beneficio se basa en el beneficio neto o en el beneficio bruto de la orden de venta. Esto depende del origen de precios **División de beneficio (bruto)** o **División de beneficio (neto)** especificado para la orden comercial intercompañía. El origen de precios predeterminado se define en el acuerdo comercial intercompañía.

### Cálculo de la división de beneficio bruto y la división de beneficio neto

Beneficio bruto: Precio de orden de venta - COGS

Beneficio neto: Precio de orden de venta - COGS - descuentos

El beneficio bruto y el beneficio neto se dividen entre las entidades implicadas según el **Porcentaje de división de beneficio** de la orden comercial intercompañía.

### Ejemplo

El departamento de ventas en París de una compañía multinacional vende mercancías a un cliente por valor de 1000 EUR. Se ofrece al cliente un descuento de 40 EUR. Las mercancías se entregan desde el almacén de Londres. El almacén incurre en un COGS de 800 EUR.

El beneficio bruto es  $1000 - 800 = 200$  EUR.

Si el origen de precios es **División de beneficio (bruto)** con un porcentaje de división de beneficio del 60%, el almacén recibe 120 EUR y el departamento de ventas 80 EUR (el 40% restante). El precio de comercio intercompañía que el almacén factura al departamento de ventas es de 920 EUR:

COGS de 800 + 120 de beneficio bruto. El beneficio neto para el departamento de ventas es de 40 EUR. Este es el beneficio bruto del departamento de ventas de 80 EUR menos 40 EUR de descuento.

El beneficio neto total es  $1000 - 800 - 40 = 160$  EUR. Este es el beneficio del almacén de 120 añadidos con el beneficio neto del departamento de ventas de 40.

Si el origen de precios es **División de beneficio (neto)** con un porcentaje de división de beneficio del 60%, el almacén recibe 96 EUR y el departamento de ventas 64 EUR (el 40% restante). El precio de comercio intercompañía que el almacén factura al departamento de ventas es de 896 EUR:

COGS de 800 + 96 de beneficio neto. El beneficio neto para el departamento de ventas es de 64 EUR. El beneficio bruto para el departamento de ventas es de 104 EUR. Este es el beneficio neto calculado de 64 EUR + una reducción de 40 EUR.

## Configuración

1. En Acuerdo comercial intercompañía (tcitr1600m000), defina un acuerdo comercial intercompañía con uno de estos escenarios de comercio intercompañía:
  - Entrega externa de material (ventas)
  - Entrega externa directa de material
2. Haga clic en Nuevo en la ficha Reglas de fijación de precios de transferencia y seleccione el origen de precios **División de beneficio (bruto)** o **División de beneficio (neto)**.
3. En el campo **Porcentaje de división de beneficio**, especifique el porcentaje de beneficio que recibirá la entidad de ventas. En el ejemplo anterior, el almacén es la entidad de ventas.

## Secuencias de búsqueda para relaciones comerciales intercompañía

Cuando se crea una orden, como una orden de venta o una orden de transferencia de almacén, la aplicación comprueba si las relaciones comerciales intercompañía están disponibles para las entidades implicadas en la orden. Si la respuesta es afirmativa, los asientos contables intercompañía deben contabilizarse y, si se ha especificado, deben crearse facturas internas en función de los acuerdos comerciales intercompañía para los escenarios comerciales intercompañía aplicables.

Puede haber varias relaciones comerciales disponibles que se correspondan con las entidades implicadas en la orden. De entre las relaciones disponibles, se da prioridad a la relación definida para el nivel más detallado.

### Ejemplo

Estas relaciones comerciales intercompañía se corresponden con las entidades implicadas en la orden de venta SLS A:

Relación	De	A
1	A	Cualquier unidad empresarial
2	A	Entidad: departamento de ventas B

La relación 2 se define con un nivel más detallado. Por lo tanto, la relación 2 tiene prioridad. Como consecuencia, los acuerdos comerciales de la relación 2 determinan los importes de los asientos contables intercompañía y, si se ha especificado, las facturas internas.

## El parámetro **Sec. búsqueda: relaciones comerciales intercompañía**

La configuración del parámetro **Relaciones comerciales intercompañía de secuencias de búsqueda** en la sesión Parámetros de comercio intercompañía (tcitr0100m000) determina si la parte "De" o la parte "A" de las relaciones comerciales intercompañía tienen prioridad.

### Ejemplo

Existen estas relaciones comerciales intercompañía:

- Del almacén W1 a cualquier unidad empresarial
- Desde cualquier unidad empresarial al departamento de ventas S2

Para la facturación interna entre W1 y S2, ambas relaciones son aplicables. Si la configuración del parámetro **Sec. búsqueda: relaciones comerciales intercompañía** es *De*, se tomará la relación del nivel más detallado de la parte "De": *De* almacén W1 A cualquier unidad empresarial. Si la configuración de prioridad es *A*, se da prioridad a la otra relación.

## El uso de Cualquier compañía contable y Cualquier unidad empresarial

Los tipos de unidad comercial intercompañía **Cualquier compañía contable** y **Cualquier unidad empresarial** se utilizan para definir las relaciones comerciales intercompañía genéricas a las que se aplican algunas reglas específicas.

### Cualquier compañía contable

Una relación de *destino* con respecto a **Cualquier compañía contable** es una relación de destino con respecto a (las entidades de) todas las compañías contables excepto la compañía contable a la que pertenece el elemento de origen (entidad, unidad empresarial o compañía contable).

Una relación de *origen* con respecto a **Cualquier compañía contable** es una relación de origen con respecto a (las entidades de) todas las compañías contables excepto la compañía contable a la que pertenece el elemento de destino (entidad, unidad empresarial, o compañía contable).

### Cualquier unidad empresarial

Una relación de *destino* con respecto a **Cualquier unidad empresarial** es una relación de destino con respecto a (las entidades de) todas las unidades empresariales, excepto la unidad empresarial a la que pertenece el elemento de origen (entidad o unidad empresarial).

Una relación de *origen* con respecto a **Cualquier unidad empresarial** es una relación de origen con respecto a (las entidades de) todas las unidades empresariales excepto la unidad empresarial a la que pertenece el elemento de destino (entidad o unidad empresarial).

A diferencia de la opción **Cualquier compañía contable**, las relaciones de origen o de destino con respecto a **Cualquier unidad empresarial** pueden incluir relaciones con otras unidades empresariales dentro de la misma compañía contable.

## Ejemplo

### Situación:

- La organización A tiene las compañías contables AFIN1 y AFIN2.
- Las unidades empresariales AEU11 y AEU12 pertenecen a AFIN1.
- Las unidades empresariales AEU21 y AEU22 pertenecen a AFIN2.
- El almacén AWH20 pertenece a la unidad empresarial AEU21.

*Del* almacén AWH20 **A Cualquier unidad empresarial** se incluyen todas las unidades empresariales de AFIN1 y AFIN2, mientras que *Del* almacén AWH20 **A Cualquier compañía contable** solo se incluye las unidades empresariales que pertenecen a la compañía contable AFIN1: AEU11 y AEU12.

## Términos y condiciones internos

Si vincula un acuerdo de términos y condiciones internos a una relación entre unidades empresariales, el acuerdo de términos y condiciones internos pasa a ser efectivo. Los términos y condiciones internos se utilizan en el contexto de propiedad interna.

Para utilizar los acuerdos de términos y condiciones internos para el comercio interno:

1. Defina los términos y las condiciones internos, tal como se describe en Configurar términos y condiciones.
2. En la sesión Relaciones de Términos y condiciones internos (tcitr2140m000), especifique una relación entre las unidades empresariales de las entidades a las que los términos y condiciones deben aplicarse.  
Debe asegurarse de que:
  - El partner interno de la unidad empresarial de origen de la relación es idéntico al partner proveedor de los términos y condiciones internos.
  - El partner interno de la parte de la unidad empresarial de destino es idéntico al partner cliente de los términos y condiciones internos.
3. Especifique el acuerdo de términos y condiciones internos relevantes para la relación de unidad empresarial.

## Ejemplo de configuración de entrega externa de material (flete y ventas)

### Situación

- La organización X está representada por la compañía logística X.
- El departamento de ventas S1 y el almacén W1 forman parte de la organización X.
- El departamento de ventas S1 se encuentra en Alemania y forma parte de la división alemana de la organización X.

- El almacén W1 se encuentra en los Países Bajos y forma parte del centro de distribución neerlandés de la organización X.
- El departamento de expediciones SHP1 también forma parte del centro de distribución neerlandés de la organización X.
- El almacén W1 es responsable de la planificación de fletes, pero la planificación de transporte y todos los asuntos relacionados con el transporte se delegan al departamento de expediciones SHP1.
- Las sucursales de los Países Bajos y de Alemania de la organización X tienen sus propios registros de pérdidas y ganancias.
- La sucursal alemana, con departamento de ventas S1, se representa con la compañía contable XF1.
- El centro de distribución neerlandés, con almacén W1 y departamento de expediciones SHP1, se representa con la compañía contable XF2.

Para satisfacer una orden de venta a un cliente externo, S1 indica a W1 que entregue las mercancías al cliente. W1 envía una factura interna a S1 para cubrir los costos de las mercancías y de la entrega. El importe de la factura interna se basa en el precio bruto de la orden de venta. SHP1 factura a S1 por los costos de flete. Los costos de flete se basan en los costos reales.

## Configuración

### Fase 1: Modelizador Empresarial

En la compañía logística X se implementan los siguientes componentes básicos empresariales:

1. La división alemana de la organización X se define como unidad empresarial X-GER.
2. La unidad empresarial X-GER está vinculada a la compañía contable XF1.
3. El departamento de ventas S1 se define como una entidad y está vinculado a la unidad empresarial X-GER.
4. El centro de distribución neerlandés de la organización X se define como unidad empresarial X-NL.
5. La unidad empresarial X-NL está vinculada a la compañía contable XF2.  
Las unidades empresariales alemana y holandesa están vinculadas a distintas compañías contables para mantener sus cuentas separadas.
6. El almacén W1 y el departamento de expediciones SHP1 se definen como entidades y están vinculados a la unidad empresarial X-NL.

### Fase 2: Fletes

En la sesión Almacenes por departamento de expediciones (fmfmd0185m000) en Fletes, el almacén W1 está vinculado al departamento de expediciones SHP1.

De esta forma se consigue que las órdenes de flete en las que interviene el almacén W1 se agrupen en cargas y expediciones con W1 como entidad de expedidor.



### Fase 3: Acuerdos comerciales intercompañía

En la sesión Acuerdo comercial intercompañía (tcitr1600m000), se han configurado estos acuerdos comerciales intercompañía:

#### 1. EMDS-1

- La casilla de verificación **Factura interna** está seleccionada.
- Escenario comercial intercompañía aplicable: **Entrega externa de material (ventas)**.
- Origen de precios: **Precio de orden de venta (bruto)**, con un 5% de rebaja de precios. Esto significa que el departamento de ventas recibe el 5% de los ingresos.

#### 2. FRGT-1

- La casilla de verificación **Factura interna** está seleccionada.
- Escenario comercial intercompañía aplicable: **Flete**
- Origen de precios: **Costos totales más porcentaje fijo**, con un 3% de rebaja de precios.

### Fase 4: Responsabilidades de Fletes interno

En la sesión Responsabilidades de flete interno (tcitr2130m000) se especifica la relación siguiente:

- De almacén W1 A departamento de ventas S1.
- En el campo **Responsable de la planificación**: para especificar que el almacén W1 es responsable de la planificación de fletes, se selecciona **De**.
- En el campo **Costos de flete pagados por**: para especificar que el departamento de ventas S1 debe pagar los costos de flete, se selecciona **A**.

### Fase 5: Relaciones comerciales intercompañía

En la sesión Relación comercial intercompañía (tcitr2600m000) se define la relación comercial intercompañía X1:

- De unidad empresarial X-NL A unidad empresarial X-GER.  
*Nota:* Para cubrir un rango más extenso de unidades empresariales, puede definir una relación comercial *de y a* las compañías contables a las que las unidades empresariales X-NL y X-GER pertenecen.
- En la ficha Acuerdos se han seleccionado estos escenarios y acuerdos:
  - Escenario comercial intercompañía **Entrega externa de material (ventas)** y acuerdo comercial intercompañía EMDS-1.
  - Escenario comercial intercompañía **Flete** y acuerdo comercial intercompañía FRGT-1.

La parte de origen de la relación se aplica a las entidades que pertenecen a la unidad empresarial X-NL. Estas entidades son el almacén W1 y el departamento de expediciones SHP1. El almacén W1 representa la parte de origen para el escenario de **Entrega externa de material (ventas)** y el departamento de expediciones SHP1 representa la parte de origen para el escenario de **Flete**.

La parte de destino de la relación se aplica a las entidades que pertenecen a la unidad empresarial X-GER. Esta es el departamento de ventas de la entidad S1.

Si se ha definido una relación comercial intercompañía, LN crea transacciones internas de costos y de ingresos. Para la parte de origen, LN registra los costos imputados en nombre de la parte de destino. Para la parte de destino, LN registra estos costos como costos a pagar, porque la parte de destino queda en deuda con la parte de origen.

Conforme al acuerdo comercial EMDS-1, LN registra estos costos si se basan en órdenes de venta externas. Los importes se basan en el precio bruto de la orden de venta.

Conforme al acuerdo comercial FRGT-1, LN registra estos costos si se basan en órdenes de flete. Los importes se basan en los costos reales de flete.

Estos costos se facturan a la parte de destino debido a que en ambos acuerdos está especificada la facturación interna.

## Capítulo 3

# Adoptar estructura de costo de venta

### 3

## Adoptar la estructura del costo de ventas

En grandes empresas, varias entidades pueden estar implicadas en el cumplimiento de una orden o proyecto para un cliente externo. Por ejemplo, la planta A entrega submontajes a la planta B, la cual los emplea para fabricar un artículo terminado que se vende al cliente externo. Internamente, la planta A es la entidad de ventas y la planta B es la entidad de compras.

Para tener una mejor visión de los costos del artículo, la entidad de compras puede adoptar la estructura de componente de costo del artículo o el proyecto de la entidad de compras. En el ejemplo anterior, la planta B puede adoptar la estructura de costo de los submontajes que compra a la planta A. Además, se puede definir un componente de costo específico para contabilizar el margen de beneficio del comercio intercompañía de la entidad de ventas.

Con la adopción de la estructura de costo de ventas no solo se proporciona a la entidad de compras una vista detallada de los costos, sino que los gestores de mayor categoría pueden usar también esta información en diversos tipos de análisis. Por ejemplo, para analizar los márgenes de costos y beneficios de grupos de unidades de negocio implicadas en las ventas a clientes o regiones determinadas.

## Escenarios admitidos y objetos de negocio de origen

La adopción de la estructura de costo de ventas y la especificación de un componente de costo de margen se admiten en la mayoría de las combinaciones de escenario de comercio intercompañía y objeto de negocio de origen.

## Procesar

La adopción de la estructura de costo de ventas y la especificación de un componente de costo de margen se realiza en la orden comercial intercompañía aplicable.

Cuando se crea la orden comercial intercompañía, los valores del acuerdo comercial intercompañía toman como valores predeterminados la casilla de verificación **Adoptar estructura de costo de venta** y el campo **Componente de costo de margen** de la orden comercial intercompañía. Puede modificar esta configuración predeterminada si el estatus de la orden es **Abierto** o **Preparado para el proceso**.

La casilla de verificación **Adoptar estructura de costo de venta** y el campo **Componente de costo de margen** están disponibles en estas sesiones:

- Órdenes comerciales intercompañía (tcitr3100m000)
- Órdenes comerciales intercompañía: parte de Compras (tcitr3100m300)
- Orden comercial intercompañía (tcitr3100s000)
- Orden comercial intercompañía: parte de compras (tcitr3100s300)
- Orden comercial intercompañía (tcitr3600m000)
- Orden comercial intercompañía: parte de Compras (tcitr3600m300)

Cuando se crean las líneas de transacción, la entidad de compras adopta la estructura de componente de costo de la entidad de ventas. La estructura de costo adoptada se muestra en varias sesiones, como por ejemplo:

- COGS de líneas de entrega reales de orden de venta (tdsls4109m000)
- Movimiento de recepción de stock - Detalles de costo (whina1513m000)
- Transacciones de integración (tfglid4582m000)

## Configuración

1. Para usar esta funcionalidad, seleccione o desmarque la casilla de verificación **Adoptar estructura de costo de venta** en la sesión Parámetros de comercio intercompañía (tcitr0100m000). Este valor se toma como predeterminado en la casilla de verificación **Adoptar estructura de costo de venta** de la sesión Acuerdos comerciales intercompañía (tcitr1100m000).
2. Para los acuerdos comerciales intercompañía aplicables, en la sesión Acuerdos comerciales intercompañía (tcitr1100m000):
  - Seleccione la casilla de verificación **Adoptar estructura de costo de venta**.
  - Opcionalmente, especifique un componente de costo de margen de beneficio en el campo **Componente de costo de margen**.

### Nota

Las necesidades de adoptar una estructura de costo de ventas pueden variar para grupos determinados de entidades o regiones. Para satisfacer estos requisitos, pueden ser necesarias diferentes relaciones comerciales intercompañía.

Por ejemplo, si es necesario adoptar la estructura de costo de ventas del acuerdo comercial intercompañía X entre la entidad A y la entidad B, pero no entre la entidad A y las entidades de la región C, debe definir relaciones diferentes y especificar la configuración necesaria para adoptar la estructura de costo de cada relación.

# Escenarios admitidos y objetos de negocio de origen

La adopción de la estructura de costo de ventas y la especificación de un componente de costo de margen se admiten en la mayoría de las combinaciones de escenario de comercio intercompañía y objeto de negocio de origen.

Esta funcionalidad no se admite para estos escenarios de comercio intercompañía:

- **Flete**
- **Reparación en taller subcontrat.**

## Entrega externa de material (ventas)

Se admite para órdenes de venta, programaciones de ventas y entregables de contrato.

Para las órdenes de venta, se usa la estructura de componente de costo de ventas del almacén. El COGS que se lista en la orden de venta incluye los componentes de costo y el margen intercompañía del almacén de expedición.

No se permite para órdenes de servicio, órdenes de venta de mantenimiento o reclamaciones de cliente.

## Entrega externa directa de material

Se admite para órdenes de venta.

No se permite para órdenes de servicio.

Para las órdenes de venta, se utiliza la estructura de componente de costo de ventas de la orden de compra. El COGS que se lista en la orden de venta incluye los componentes de costo de la orden de compra y el margen intercompañía del departamento de compras.

## Entrega interna de material

Se admite, excepto en el caso de los artículos vinculados a un proyecto en Proyecto.

Para las recepciones de transferencia almacén, se utiliza la estructura de componente de costo de ventas del almacén de expedición. El COGS que se lista en la transferencia entre almacenes incluye los componentes de costo y el margen intercompañía del almacén de expedición.

## Mano de obra

Se admite para:

- Órdenes de fabricación
- Líneas de montaje
- Proyectos creados en el módulo Control de proyecto.
- Líneas de horas generales de Control de Personal

Para las líneas de montaje, el componente de costo se convierte en la estructura de línea efectiva.

Si selecciona la casilla de verificación **Adoptar estructura de costo de venta** para la orden comercial intercompañía, no es obligatorio seleccionar un componente de costo de margen.

No se permite para órdenes de servicio, órdenes de trabajo de mantenimiento o proyectos del paquete Proyecto.

## Gastos

Se admite para las líneas de gastos generales de Control de Personal.

Un gasto solo tiene un componente de costo. Los costos se registran en este componente de costo y el margen interno se añade a estos costos o se resta de ellos.

No se admite para proyectos del paquete Proyecto.

## Entrega de PCS

Se admite.

## Transferencia de OEC

Se admite.

Las transacciones intercompañía se realizan en costos reales. Por lo tanto, no hay ningún margen de comercio intercompañía y no se pueden especificar componentes de costo de margen.

## Adoptar la estructura del costo de ventas - ejemplos

La planta A fabrica el submontaje 1001 y lo vende a la planta B. El submontaje 1001 se transfiere en una transferencia de almacén a la planta B. El escenario de comercio intercompañía es **Entrega interna de material**. La planta B usa el submontaje 1001 para fabricar el artículo terminado 1101, que se va a vender a un cliente externo. En la tabla se muestran los costos totales, la estructura de costo, los ingresos totales y el margen de beneficio de comercio intercompañía de la planta A.

<b>Planta A</b>	<b>Submontaje 1001</b>	<b>Componente de costo</b>	<b>Importe en EUR</b>
	Material	MATX	100
	Operaciones	OPSX	200
	Recargos	SURX	50
	COGS total		350
	Ingresos		500
	Margen de beneficio de comercio intercompañía	ITMRX	150

El precio de transferencia es 500 EUR, que incluye el margen de beneficio de 150 EUR para la planta A. En la tabla siguiente, la planta B no adopta la estructura de componente de costo del submontaje 1001.

<b>Planta B</b>	<b>Submontaje 1001</b>	<b>Componente de costo</b>	<b>Importe en EUR</b>
	<i>Material 1001</i>	<i>MAT</i>	<i>500</i>

Si la planta B adopta la estructura de costo de la planta A, se muestra un desglose más detallado del costo para el submontaje 1001. En la tabla siguiente, se especifica el componente de costo de margen intercompañía *ITMRX*. *ITMRX* es parte de la estructura de componente de costo efectiva del submontaje 1001:

Planta B	Tipo de componente de costo		Importe en EUR
Submontaje 1001	Material	MATX	100
	Operaciones	OPSX	200
	Recargos	SURX	50
	Margen de beneficio de comercio intercompañía	ITMRX	150

En la tabla siguiente, *ITMRX* no pertenece a la estructura de componente de costo efectiva del submontaje 1001. *ITMRX* es del tipo de componente de costo **Costos de material**. Como consecuencia, el importe del margen de comercio intercompañía se agrega al componente de costo *MATX*:

Planta B	Tipo de componente de costo	Componente de costo	Importe en EUR
Submontaje 1001	Material	MATX	250
	Operaciones	OPSX	200
	Recargos	SURX	50

En la tabla siguiente, *ITMRX* no pertenece a la estructura de componente de costo efectiva del submontaje 1001. *ITMRX* es del tipo de componente de costo **Recargo sobre costos de operación**. Como consecuencia, el importe del margen de comercio intercompañía se agrega al componente de costo *SURX*:



Planta B	Tipo de componente de costo	Componente de costo	Importe en EUR
Submontaje 1001	Material	MATX	100
	Operaciones	OPSX	200
	Recargos	SURX	200

## Especificar un componente de costo de margen

Cuando selecciona la casilla de verificación **Adoptar estructura de costo de venta** de un acuerdo comercial intercompañía o una orden comercial intercompañía, la selección de un componente de costo en el que contabilizar el margen de beneficio de comercio intercompañía de la entidad de ventas es obligatorio u opcional, dependiendo de:

- El escenario de comercio intercompañía aplicable si está trabajando en la sesión Acuerdos comerciales intercompañía (tcitr1100m000).
- La combinación de escenario de comercio intercompañía y objeto de negocio de origen si está trabajando en una de las sesiones de orden comercial intercompañía.

Si el componente de costo de margen seleccionado es parte de la estructura de componente de costo efectiva del artículo o línea de montaje, el margen de comercio intercompañía se contabiliza en el componente de costo de margen.

Si el componente de costo de margen no es parte de la estructura de componente de costo efectiva del artículo o línea de montaje, el margen de comercio intercompañía se suma al importe del componente de costo cuyo tipo de componente de costo es idéntico, o se resta de este.

Si para una línea de mano de obra de una orden de fabricación no se especifica ningún componente de costo de margen y los componentes de costo de mano de obra tienen el mismo tipo de componente de costo, el margen de beneficio de comercio intercompañía se divide proporcionalmente entre los componentes de costo:

Opera- ción	Costos de operación	Tipo de componente de costo	Componente de costo	Importe en EUR
OPS1	100	Operaciones	OPS1	100
OPS2	50	Operaciones	OPS2	50

Si el margen de beneficio de comercio intercompañía es 30, el margen se distribuye del modo siguiente:

Opera- ción	Costos de operación	Tipo de componente de costo	Componente de costo	Importe en EUR
OPS1	100	Operaciones	OPS1	120
OPS2	50	Operaciones	OPS2	60

## Entrega externa de material (ventas) de escenario de comercio intercompañía

La propiedad de las mercancías cambia de una entidad financiera interna a un partner externo (o compañía afiliada) en función de una orden de otra entidad financiera interna, que realiza la facturación al cliente externo.

### Ejemplo

El departamento de ventas S1 y el almacén W1 forman parte de la organización A, pero se ubican en países distintos. Para satisfacer una orden de venta a un cliente externo, S1 indica a W1 que entregue las mercancías al cliente. W1 envía una factura interna a S1 para cubrir los costos de las mercancías y de la entrega.

En la orden comercial intercompañía, W1 es la entidad de ventas y S1 es la entidad de compras.

### Procesos empresariales

El escenario **Entrega externa de material (ventas)** se utiliza en estos procesos empresariales.



#### Proceso de ventas

- Orden de venta con un almacén de entrega. En el caso de las devoluciones, se crean las notas de abono.
- Programación de ventas con un almacén de entrega.
- Orden de venta con un centro de trabajo de entrega (para artículos FAS).



#### Proceso de servicio

- Orden de servicio con un almacén de entrega. En el caso de las devoluciones, se crean las notas de abono.
- Orden de venta de mantenimiento con un almacén de entrega en una línea de entrega de componentes. En una línea de recepción de componentes, se crea una nota de abono.
- Reclamación del cliente con un almacén de entrega.

- **Proyecto**

Entrega de contrato de proyecto con un almacén de entrega. En el caso de las devoluciones, se crean las notas de abono.

En este escenario, se crea la orden comercial intercompañía al crearse las líneas de orden de origen. Las líneas de transacción se crean cuando se realiza una entrega para la orden de origen. Para obtener más información, consulte *Órdenes comerciales intercompañía* (p. 49)

### Orígenes de precios admitidos

- **Costos totales más porcentaje fijo**
- **Precio comercial**
- **Precio de orden de venta (bruto)**
- **Precio de orden de venta (neto)**
- **Valor de aduana de orden de venta**
- **División de beneficio (bruto)**
- **División de beneficio (neto)**

### Entregas desde el centro de trabajo en lugar del almacén

Las entregas de artículos FAS para líneas de orden de venta se puede realizar directamente desde el centro de trabajo en lugar de un almacén. En estos casos, el campo **De entidad** de la orden comercial intercompañía muestra el centro de trabajo desde el que se realizó la entrega. En la expedición de la orden de almacenaje relacionada, el campo **Expedidor** muestra el centro de trabajo de entrega en lugar de un almacén.

### Comercio intercompañía si el componente en préstamo cambia a entrega de componentes

Las entregas de componente en préstamo para órdenes de servicio de mantenimiento no se consideran comercio intercompañía. No obstante, la aplicación crea una orden comercial intercompañía para una línea de componente en préstamo, porque el componente en préstamo puede cambiar a una entrega de componentes. Un componente en préstamo cambia a una entrega de componentes si el cliente no devuelve el artículo prestado. Si existe una relación comercial intercompañía para las entidades implicadas en la entrega de componentes, esta es una transacción comercial intercompañía.

Si se crea una orden comercial intercompañía desde una línea de componente en préstamo, la casilla de verificación **Componente en préstamo** está seleccionada en la sesión *Órdenes comerciales intercompañía* (tcitr3100m000).

Para convertir la entrega de componentes en préstamo en una entrega de componentes, el usuario debe aprobar la orden comercial intercompañía si se especifica la aprobación para el acuerdo comercial intercompañía aplicable. Después de la conversión, la aplicación crea líneas de transacción para la orden comercial intercompañía.

Si se cierra la orden de venta de mantenimiento y las líneas del componente en préstamo no se convierten en entregas de componentes, se cancelarán las órdenes comerciales intercompañía relevantes.

## Artículos de estructura y artículos de kits

Si la línea de orden de venta de origen muestra un artículo de estructura de materiales, se creará una orden comercial intercompañía principal para el artículo principal y se creará una orden secundaria para cada uno de los artículos de componente de la estructura de materiales. Si el origen de precios del acuerdo comercial intercompañía es **Precio comercial**, el precio se determina según el valor del campo **Precio comercial en el caso de líneas BOM** en la sesión Parámetros de comercio intercompañía (tcitr0100m000). Puede cambiar este valor en la orden comercial intercompañía.

Asimismo, si el origen de precios es **Precio de orden de venta (bruto)** o **Precio de orden de venta (neto)** para los artículos de kits, el precio de venta se distribuye a los artículos de componente.

## Entrega de proyecto (PCS) del escenario comercial intercompañía

El costo de mercancías vendidas (COGS) de un proyecto de Control de proyecto se puede contabilizar en las entidades implicadas en el proyecto. Si se ha definido una relación comercial intercompañía para el departamento de cálculo de proyectos y los departamentos responsables implicados, se crea una orden comercial intercompañía y, si se especifica, una factura interna para el departamento de cálculo y el departamento responsable.

En este escenario, el objeto de negocio de origen es un **Proyecto PCS**. La orden comercial intercompañía se crea cuando se guardan los detalles de COGS en la sesión Distribución de COGS de proyecto (tipcs3110m000), siempre que haya una relación comercial intercompañía para el departamento del proyecto y el departamento responsable implicado.

No hay órdenes relacionadas en este escenario. Las líneas de transacción se crean cuando se cierra el proyecto.

Origen de precios admitido: **Costos totales más porcentaje fijo**.

## Transferencia OEC de escenario de comercio intercompañía

En el caso de las transferencias de OEC, la obra en curso se transfiere desde un centro de trabajo a otro centro de trabajo. Cada centro de trabajo se define como una entidad. Cada entidad pertenece a una entidad contable interna diferente. El centro de trabajo de expediciones factura al centro de trabajo de recepción porque la propiedad cambia directamente de una entidad contable interna a otra entidad contable interna. Origen de precios admitido: **Costos totales más porcentaje fijo** (sin aumento de precio).

Para la orden comercial intercompañía, el centro de trabajo de expediciones es la entidad de ventas y el centro de trabajo de recepción es la entidad de compras.

## Proceso empresarial

El escenario de **Transferencia OEC** se utiliza en procesos de fabricación:

- Las órdenes de fabricación de Control de fabricación que implican dos operaciones relacionadas con centros de trabajo que pertenecen a diferentes entidades financieras.

- Las órdenes de montaje de Control de montaje que implican dos líneas de montaje relacionadas con centros de trabajo que pertenecen a diferentes entidades financieras.

En este escenario, la contabilización de costos, ingresos o facturación se basa en los costos reales. Esto no se puede modificar.

## Control de fabricación

Una orden de fabricación incluye varias operaciones llevadas a cabo por diferentes centros de trabajo. La orden de fabricación está vinculada a un departamento de cálculo. El escenario de **Transferencia OEC** es aplicable si hay una relación comercial intercompañía entre:

- Los centros de trabajo vinculados a dos operaciones sucesivas en el proceso de fabricación
- El centro de trabajo de la última operación y el departamento de cálculo de la orden de fabricación

Cuando una operación o una orden de fabricación completa se registra como terminada, se generan una orden comercial intercompañía y las líneas de transacción vinculadas. La orden de origen es la orden de almacenaje del tipo de transacción **Transferencia OEC** que transfiere las mercancías semielaboradas o los productos terminados entre los centros de trabajo. En este escenario no hay órdenes relacionadas.

En la sesión Línea de transacción de orden comercial intercompañía (tcitr3110m000), la orden de fabricación es el objeto de negocio de compra.

## Control de montaje

En una estructura de montaje, las líneas de montaje se pueden vincular a diferentes departamentos de cálculo representados por centros de trabajo. Si hay una relación comercial intercompañía entre los centros de trabajo, el escenario de **Transferencia OEC** es aplicable. El proceso para crear la orden comercial intercompañía y las líneas de transacción es similar al del módulo Control de fabricación. La orden de **Transferencia OEC** de almacenaje es la orden de origen.

# Entrega externa directa de material (ventas) de escenario de comercio intercompañía

## Escenario de comercio intercompañía

- **Entrega externa de material (ventas)**  
La propiedad de las mercancías cambia de una entidad financiera interna a un partner externo (o compañía afiliada) en función de una orden de otra entidad financiera interna, que realiza la facturación al cliente externo.

### Ejemplo

El departamento de ventas S1 y el almacén W1 forman parte de la organización A, pero se ubican en países distintos. Para satisfacer una orden de venta a un cliente externo, S1 indica a W1 que entregue las mercancías al cliente. El almacén W1 envía una factura interna al

departamento de ventas S1 para cubrir los costos de las mercancías y la entrega. Para obtener más información, consulte *Entrega externa de material (ventas) de escenario de comercio intercompañía* (p. 27).

#### Orígenes de precios admitidos

- Costos totales más porcentaje fijo
- Precio comercial
- Precio de orden de venta (bruto)
- Precio de orden de venta (neto)
- Valor de aduana de orden de venta
- División de beneficio (bruto)
- División de beneficio (neto)

#### ■ Entrega de proyecto (PCS)

Facturación entre el departamento de cálculo de proyectos y un almacén u otros departamentos. Para obtener más información, consulte *Entrega de proyecto (PCS) del escenario comercial intercompañía* (p. 29).

Origen de precios admitido: **Costos totales más porcentaje fijo**.

#### ■ Transferencia OEC

En el caso de las transferencias de OEC, la obra en curso se transfiere desde un centro de trabajo a otro centro de trabajo. Cada centro de trabajo se define como una entidad. Cada entidad pertenece a una entidad contable interna diferente. El centro de trabajo de expediciones factura al centro de trabajo de recepción porque la propiedad cambia directamente de una entidad contable interna a otra entidad contable interna. Origen de precios admitido: **Costos totales más porcentaje fijo** (sin aumento de precio).

Para obtener más información, consulte *Transferencia OEC de escenario de comercio intercompañía* (p. 29).

#### ■ Entrega externa directa de material

La propiedad de las mercancías cambia de una entidad jurídica externa a un partner externo en función de dos órdenes, por ejemplo, una orden de venta y una orden de compra, de distintas entidades jurídicas internas.

##### Ejemplo

Para satisfacer una orden de venta para un cliente externo, el departamento de ventas A indica al departamento de compras A1 que compre mercancías de un proveedor externo. El proveedor entrega las mercancías directamente al cliente externo. El departamento de ventas A factura al cliente externo. El proveedor externo factura al departamento de compras A1. Para recibir compensación de los costos imputados, el departamento de compras A1 envía una factura interna al departamento de ventas A.

Para obtener más información, consulte *Entrega externa directa de material (ventas) de escenario de comercio intercompañía* (p. 30).

#### Orígenes de precios admitidos

- Costos totales más porcentaje fijo
- Precio comercial

- Precio de orden de venta (bruto)
- Precio de orden de venta (neto)
- Valor de aduana de orden de venta
- Precio de orden de compra (bruto)
- Precio de orden de compra (neto)
- División de beneficio (bruto)
- División de beneficio (neto)
- **Entrega interna de material**  
Las mercancías y la propiedad relacionada se transfieren de una entidad contable interna a otra entidad contable interna. Por ejemplo, una transferencia de almacén en la que se transfieren las mercancías de un almacén a otro. Ambos almacenes se definen como entidades. En este escenario, la entidad de expediciones imputa costos en nombre de la entidad receptora, o bien factura a la entidad receptora.  
Para obtener más información, consulte *Entrega interna de material de escenario de comercio intercompañía* (p. 38).

#### Orígenes de precios admitidos

- Costos totales más porcentaje fijo
- Precio comercial

#### Nota

Utilizado también como subescenario **Tiempo y materiales** del escenario **Reparación en taller subcontrat.**, en cuyo caso los orígenes de precios admitidos son:

- Costos totales más porcentaje fijo
- Precio comercial
- Precio cero

- **Flete**  
El departamento de expediciones factura los costos de flete a un almacén, a un departamento de ventas o a otros departamentos.  
Si se crea una orden de flete para una orden, como una orden de venta, una orden de transferencia o una orden de compra, el departamento de expediciones paga los costos de flete. Si se especifica, para recibir compensación por los costos de flete, el departamento de expediciones envía una factura interna al departamento de ventas, al almacén o al departamento de compras en cuyo nombre se imputan los costos de flete. El departamento de expediciones y los otros departamentos se definen como entidades.  
En este escenario, un departamento de expediciones es la entidad de venta, y un almacén, un departamento de ventas u otro departamento es la entidad de compra en la orden comercial intercompañía.  
Para obtener más información, consulte *Flete del escenario de comercio intercompañía - proceso y configuración* (p. 39) y *Facturación de fletes interna y externa* (p. 40).

#### Orígenes de precios admitidos

- Costos totales más porcentaje fijo
- Precio comercial



- **Reparación en taller subcontrat.**

Las operaciones o actividades las realiza una entidad financiera en nombre de otra entidad financiera y se imputan los costos correspondientes, por ejemplo, de material o mano de obra, asociados a estas operaciones o actividades.

Ejemplo

Una orden de trabajo para reparar un artículo, vinculado a una orden de venta de mantenimiento de otra entidad financiera. Para obtener más información, consulte *Subcontratación para la reparación en taller para comercio intercompañía - proceso y configuración* (p. 42).

Orígenes de precios admitidos:

- **Tiempo y materiales**
- **Precio comercial**

- **Gastos**

La opción **Gastos** del escenario de comercio intercompañía se emplea para determinar el importe del comercio intercompañía que el departamento del empleado que tuvo los gastos carga internamente al departamento en cuyo nombre se realizan los gastos. Para obtener más información, consulte *Escenario de comercio intercompañía: gastos* (p. 46).

**Orígenes de precios admitidos**

- **Costos totales más porcentaje fijo**
- **Precio comercial**
- **Precio cero**

- **Mano de obra**

La opción **Mano de obra** del escenario de comercio intercompañía se emplea para determinar el importe del comercio intercompañía que el departamento del empleado que contabiliza las horas carga internamente al departamento en cuyo nombre se realizan los gastos. Para obtener más información, consulte *Escenario de comercio intercompañía: mano de obra* (p. 44).

Este subescenario también se usa como subescenario **Tiempo y materiales** del escenario **Reparación en taller subcontrat..**

**Orígenes de precios admitidos**

- **Costos totales más porcentaje fijo**
- **Precio comercial**

- **Otros**

Subescenario **Tiempo y materiales** del escenario **Reparación en taller subcontrat..**

**Orígenes de precios admitidos**

- **Costos totales más porcentaje fijo**
- **Precio cero**

## Ejemplo

### Escenario de comercio intercompañía

- **Entrega externa de material (ventas)**

La propiedad de las mercancías cambia de una entidad financiera interna a un partner externo (o compañía afiliada) en función de una orden de otra entidad financiera interna, que realiza la facturación al cliente externo.

#### Ejemplo

El departamento de ventas S1 y el almacén W1 forman parte de la organización A, pero se ubican en países distintos. Para satisfacer una orden de venta a un cliente externo, S1 indica a W1 que entregue las mercancías al cliente. El almacén W1 envía una factura interna al departamento de ventas S1 para cubrir los costos de las mercancías y la entrega. Para obtener más información, consulte *Entrega externa de material (ventas) de escenario de comercio intercompañía* (p. 27).

#### Orígenes de precios admitidos

- **Costos totales más porcentaje fijo**
- **Precio comercial**
- **Precio de orden de venta (bruto)**
- **Precio de orden de venta (neto)**
- **Valor de aduana de orden de venta**
- **División de beneficio (bruto)**
- **División de beneficio (neto)**

- **Entrega de proyecto (PCS)**

Facturación entre el departamento de cálculo de proyectos y un almacén u otros departamentos. Para obtener más información, consulte *Entrega de proyecto (PCS) del escenario comercial intercompañía* (p. 29).

Origen de precios admitido: **Costos totales más porcentaje fijo**.

- **Transferencia OEC**

En el caso de las transferencias de OEC, la obra en curso se transfiere desde un centro de trabajo a otro centro de trabajo. Cada centro de trabajo se define como una entidad. Cada entidad pertenece a una entidad contable interna diferente. El centro de trabajo de expediciones factura al centro de trabajo de recepción porque la propiedad cambia directamente de una entidad contable interna a otra entidad contable interna. Origen de precios admitido: **Costos totales más porcentaje fijo** (sin aumento de precio).

Para obtener más información, consulte *Transferencia OEC de escenario de comercio intercompañía* (p. 29).

- **Entrega externa directa de material**

La propiedad de las mercancías cambia de una entidad jurídica externa a un partner externo en función de dos órdenes, por ejemplo, una orden de venta y una orden de compra, de distintas entidades jurídicas internas.

#### Ejemplo

Para satisfacer una orden de venta para un cliente externo, el departamento de ventas A indica al departamento de compras A1 que compre mercancías de un proveedor externo. El proveedor entrega las mercancías directamente al cliente externo. El departamento de ventas A factura al cliente externo. El proveedor externo factura al departamento de compras A1. Para recibir compensación de los costos imputados, el departamento de compras A1 envía una factura interna al departamento de ventas A.

Para obtener más información, consulte *Entrega externa directa de material (ventas) de escenario de comercio intercompañía* (p. 30).

#### Orígenes de precios admitidos

- Costos totales más porcentaje fijo
- Precio comercial
- Precio de orden de venta (bruto)
- Precio de orden de venta (neto)
- Valor de aduana de orden de venta
- Precio de orden de compra (bruto)
- Precio de orden de compra (neto)
- División de beneficio (bruto)
- División de beneficio (neto)
- **Entrega interna de material**  
Las mercancías y la propiedad relacionada se transfieren de una entidad contable interna a otra entidad contable interna. Por ejemplo, una transferencia de almacén en la que se transfieren las mercancías de un almacén a otro. Ambos almacenes se definen como entidades. En este escenario, la entidad de expediciones imputa costos en nombre de la entidad receptora, o bien factura a la entidad receptora.  
Para obtener más información, consulte *Entrega interna de material de escenario de comercio intercompañía* (p. 38).

#### Orígenes de precios admitidos

- Costos totales más porcentaje fijo
- Precio comercial

#### Nota

Utilizado también como subescenario **Tiempo y materiales** del escenario **Reparación en taller subcontrat.**, en cuyo caso los orígenes de precios admitidos son:

- Costos totales más porcentaje fijo
- Precio comercial
- Precio cero
- **Flete**  
El departamento de expediciones factura los costos de flete a un almacén, a un departamento de ventas o a otros departamentos.  
Si se crea una orden de flete para una orden, como una orden de venta, una orden de transferencia o una orden de compra, el departamento de expediciones paga los costos de

flete. Si se especifica, para recibir compensación por los costos de flete, el departamento de expediciones envía una factura interna al departamento de ventas, al almacén o al departamento de compras en cuyo nombre se imputan los costos de flete. El departamento de expediciones y los otros departamentos se definen como entidades.

En este escenario, un departamento de expediciones es la entidad de venta, y un almacén, un departamento de ventas u otro departamento es la entidad de compra en la orden comercial intercompañía.

Para obtener más información, consulte *Flete del escenario de comercio intercompañía - proceso y configuración* (p. 39) y *Facturación de fletes interna y externa* (p. 40).

#### **Orígenes de precios admitidos**

- **Costos totales más porcentaje fijo**
- **Precio comercial**
- **Reparación en taller subcontrat.**

Las operaciones o actividades las realiza una entidad financiera en nombre de otra entidad financiera y se imputan los costos correspondientes, por ejemplo, de material o mano de obra, asociados a estas operaciones o actividades.

#### **Ejemplo**

Una orden de trabajo para reparar un artículo, vinculado a una orden de venta de mantenimiento de otra entidad financiera. Para obtener más información, consulte *Subcontratación para la reparación en taller para comercio intercompañía - proceso y configuración* (p. 42).

Orígenes de precios admitidos:

- **Tiempo y materiales**
- **Precio comercial**
- **Gastos**

La opción **Gastos** del escenario de comercio intercompañía se emplea para determinar el importe del comercio intercompañía que el departamento del empleado que tuvo los gastos carga internamente al departamento en cuyo nombre se realizan los gastos. Para obtener más información, consulte *Escenario de comercio intercompañía: gastos* (p. 46).

#### **Orígenes de precios admitidos**

- **Costos totales más porcentaje fijo**
- **Precio comercial**
- **Precio cero**
- **Mano de obra**

La opción **Mano de obra** del escenario de comercio intercompañía se emplea para determinar el importe del comercio intercompañía que el departamento del empleado que contabiliza las horas carga internamente al departamento en cuyo nombre se realizan los gastos. Para obtener más información, consulte *Escenario de comercio intercompañía: mano de obra* (p. 44).

Este subescenario también se usa como subescenario **Tiempo y materiales** del escenario **Reparación en taller subcontrat..**

**Orígenes de precios admitidos**

- Costos totales más porcentaje fijo
- Precio comercial

■ **Otros**

Subescenario **Tiempo y materiales** del escenario **Reparación en taller subcontrat.**

**Orígenes de precios admitidos**

- Costos totales más porcentaje fijo
- Precio cero

En la orden comercial intercompañía, el departamento de compras A1 es la entidad de ventas y el departamento de ventas A es la entidad de compras.

**Procesos empresariales**

El escenario **Entrega externa directa de material** se utiliza en procesos de venta y servicio en los que las mercancías se entregan directamente desde un proveedor externo al cliente externo:

■ **Proceso de ventas**

Orden de venta para la que se realizan las entregas desde el partner proveedor de la orden de compra relacionada.

■ **Proceso de servicio**

Orden de servicio para la que se realizan las entregas desde el partner proveedor de la orden de compra relacionada.

En este escenario, la orden de origen es una orden de servicio o de venta de entrega directa y la orden relacionada es la orden de compra que registra los artículos para que se entreguen directamente desde el partner proveedor al cliente.

La orden comercial intercompañía se crea al crear la orden de compra relacionada con la orden de servicio o de venta de origen, siempre que haya una relación comercial intercompañía o un escenario aplicable para el departamento de ventas de la orden de servicio o de venta y el departamento de compras de la orden relacionada. Las líneas de transacción se crean cuando se especifica una recepción para la orden de compra relacionada.

**Nota**

Si se requiere aprobación, debe aprobar la orden comercial intercompañía para completar la recepción administrativa para la orden de compra. La recepción real en el cliente es un proceso independiente que no se ve afectado por el proceso de aprobación de la orden comercial intercompañía.

**Orígenes de precios admitidos**

- Costos totales más porcentaje fijo
- Precio comercial
- Precio de orden de venta (bruto)
- Precio de orden de venta (neto)

- **Valor de aduana de orden de venta**
- **Precio de orden de compra (bruto)**
- **Precio de orden de compra (neto)**
- **División de beneficio (bruto)**
- **División de beneficio (neto)**

## Entrega interna de material de escenario de comercio intercompañía

Las mercancías y la propiedad relacionada se transfieren de una entidad contable interna a otra entidad contable interna. Por ejemplo, una transferencia de almacén en la que se transfieren las mercancías de un almacén a otro. Ambos almacenes se definen como entidades. En este escenario, la entidad de expediciones imputa costos en nombre de la entidad receptora, o bien factura a la entidad receptora.

### Procesos empresariales

El escenario de **Entrega interna de material** se utiliza en las transferencias de almacén.

En este escenario, la orden de origen es una orden de transferencia. La orden comercial intercompañía se crea al crearse la orden de transferencia. No hay ninguna orden relacionada independiente. Para la orden comercial intercompañía, el campo **Objeto de negocio relacionado** está en blanco.

Las líneas de transacción se crean al crearse las expediciones de las líneas de orden de salida de la orden de transferencia. En este punto, el almacén de envío o de venta puede facturar al almacén de recepción. En este escenario, en la orden comercial intercompañía, el almacén de envío es la organización de ventas y el almacén de recepción es la organización de compra.

Para una expedición desde el almacén de envío, pueden generarse varias recepciones en el almacén de recepción. Por lo tanto, puede haber varias recepciones en una línea de transacción.

### Transferencia multicompañía entre almacenes

Para transferencias multicompañía entre almacenes, se crean dos órdenes de transferencia de almacén. Una en la compañía del almacén de envío y la otra en la compañía del almacén de recepción. La orden de transferencia del almacén de envío es la orden de origen de la orden comercial intercompañía y la orden de transferencia de la compañía de recepción es la orden relacionada.

### Órdenes secundarias en escenario de subcontratación para reparación en taller

El escenario de **Entrega interna de material** se utiliza en escenarios de subcontratación para reparación en taller que implican órdenes secundarias. Para obtener más información, consulte *Subcontratación para la reparación en taller para comercio intercompañía - proceso y configuración* (p. 42).

### Orígenes de precios admitidos

- **Costos totales más porcentaje fijo**
- **Precio comercial**

## Flete del escenario de comercio intercompañía - proceso y configuración

El departamento de expediciones factura los costos de flete a un almacén, a un departamento de ventas o a otros departamentos.

Si se crea una orden de flete para una orden, como una orden de venta, una orden de transferencia o una orden de compra, el departamento de expediciones paga los costos de flete. Si se especifica, para recibir compensación por los costos de flete, el departamento de expediciones envía una factura interna al departamento de ventas, al almacén o al departamento de compras en cuyo nombre se imputan los costos de flete. El departamento de expediciones y los otros departamentos se definen como entidades.

En este escenario, un departamento de expediciones es la entidad de venta, y un almacén, un departamento de ventas u otro departamento es la entidad de compra en la orden comercial intercompañía.

La orden de origen es una orden de flete. Cuando se crea la orden de flete, la aplicación comprueba qué entidad es responsable de la planificación de fletes y qué entidad debe pagar los costos de flete. Si hay una relación comercial intercompañía definida entre el departamento de expediciones en el que se imputan los costos de flete y la entidad que debe pagar los costos de flete, se crea una orden comercial intercompañía. Las líneas de transacción se crean cuando se realizan entregas para las órdenes de flete. En el escenario **Flete**, no hay órdenes relacionadas definidas.

### Configuración de Fletes interno

Para usar el escenario de **Flete**, se requiere alguna configuración específica. Esto conlleva la definición de:

- Las entidades responsables para la planificación de fletes
- Las entidades que deben pagar los costos de flete
- Un acuerdo comercial intercompañía, reglas de fijación de precios de transferencia y una relación comercial intercompañía.

### Las entidades responsables para la planificación de fletes

Si una orden requiere transporte, una de las entidades implicadas en la entrega factible será responsable de la planificación de fletes. Por ejemplo, para una transferencia entre almacenes, se ven implicados dos almacenes.

En el campo **Responsable de la planificación** de la sesión Responsabilidades de flete interno (tcitr2130m000), puede especificar cuál de las entidades (almacenes en el ejemplo anterior) es responsable de la planificación de fletes.

En Fletes, los departamentos de expediciones están vinculados a almacenes y, a través de los tipos de orden de origen, a otras entidades.

Cuando se inicia el proceso de creación de órdenes de flete, el departamento de expediciones vinculado a la entidad responsable de la planificación de fletes se utiliza en la creación de las órdenes de flete y expediciones, y se carga en Fletes.

Si una orden requiere transporte y hay un único almacén implicado, este almacén es responsable de la planificación de fletes en Fletes. Por ejemplo, esto se aplica a una orden de venta en la que están implicados un almacén y un departamento de ventas. En esta situación, no es necesario realizar más ajustes de configuración.

Sin embargo, en las transferencias de almacén se ven implicados dos almacenes, mientras que en la entrega directa no hay almacenes implicados. En estas situaciones la entidad de origen es responsable de la planificación de fletes de forma predeterminada. Para las transferencias de almacén, la entidad es el almacén de envío. Para las entregas directas, este es el departamento de compras. Si no se requiere esta configuración predeterminada, debe especificar la entidad de destino responsable en la sesión Responsabilidades de flete interno (tcitr2130m000).

### Las entidades que deben pagar los costos de flete

Si un almacén y un departamento están implicados en una orden que requiere transporte, de forma predeterminada el departamento debe pagar los costos de flete. Para las transferencias de almacén, el almacén de envío debe pagar de forma predeterminada, mientras que para entrega directa este es el departamento de compras. Si no se requiere esta configuración predeterminada, debe especificar la entidad de destino responsable en el campo **Costos de flete pagados por** de la sesión Responsabilidades de flete interno (tcitr2130m000).

### Acuerdo comercial intercompañía, reglas de fijación de precios de transferencia y relación comercial

También debe definir una relación comercial intercompañía con escenario comercial intercompañía **Flete** en la sesión Relación comercial intercompañía (tcitr2600m000). En esta relación, la parte de origen es el departamento de expediciones que envía la factura de flete, y la parte de destino es la parte que paga los costos de flete. Esta es la parte predeterminada descrita en la sección anterior o la parte que ha seleccionado en el campo **Costos de flete pagados por** de la sesión Responsabilidades de flete interno (tcitr2130m000).

### Orígenes de precios admitidos

- **Costos totales más porcentaje fijo**
- **Precio comercial**

## Facturación de fletes interna y externa

En el módulo Facturación de fletes, pueden crearse facturas para los partners internos y externos.

Los partners externos son los clientes o proveedores en cuyo nombre se imputan los costos de transporte. Los partners se mantienen en Datos Comunes. Los proveedores y clientes se mantienen como partners proveedores y partners clientes. Las facturas se envían a los partners facturados de los partners clientes y los partners proveedores.



Los partners internos son departamentos de organizaciones más grandes que pueden facturarse internamente. En las grandes organizaciones, el departamento de expediciones se encarga del transporte en nombre de los partners internos como, por ejemplo:

- departamentos de ventas
- departamentos de compras
- departamentos de servicio
- almacenes

El departamento de expediciones recibe la factura del transportista. A su vez, el departamento de expediciones factura al departamento de ventas, al almacén, al departamento de servicio o al departamento de compras internamente para compensar los cargos de transportista incurridos.

En Datos Comunes, los departamentos de expediciones, de servicio, de ventas y de compras se mantienen como departamentos. Para habilitar la creación de facturas para los partners internos relativos a los departamentos, deben haberse definido relaciones entre los departamentos. Las relaciones se definen en el módulo Comercio intercompañía de Datos Comunes.

Para crear una relación de facturación interna entre dos departamentos, deben definirse dos relaciones.

La primera relación indica si De entidad (departamento) o A entidad es responsable del pago de costos de transporte. Esta relación se define en la sesión Responsabilidades de flete interno (tcitr2130m000).

La segunda relación es entre el departamento de expediciones y la entidad responsable de la primera relación. La oficina de expediciones en esta relación es la oficina de expediciones vinculada a la entidad responsable de la primera relación. Esta relación se define en la sesión Relación comercial intercompañía (tcitr2600m000).

En Fletes, los departamentos de expediciones están vinculados a almacenes y, a través de los tipos de orden de origen, a otras entidades.

Si la entidad responsable de la primera relación es también responsable de la segunda relación, debe crearse una factura interna.

## Ejemplo

### Relación 1 Responsabilidades de flete interno (tcitr2130m000)

De entidad	A entidad	Entidad responsable
Almacén	Departamento de ventas	Departamento de ventas

### Relación 2 Relación comercial intercompañía (tcitr2600m000)

De entidad	A entidad	Entidad responsable
------------	-----------	---------------------

Departamento de expedicio- Departamento de ventas  
nes

Departamento de ventas

---

La entidad responsable de las Relaciones 1 y 2 es la entidad que paga los costos de flete, es decir, la entidad a la que se envía la factura interna.

## Subcontratación para la reparación en taller para comercio intercompañía - proceso y configuración

Las operaciones o actividades las realiza una entidad financiera en nombre de otra entidad financiera y se imputan los costos correspondientes, por ejemplo, de material o mano de obra, asociados a estas operaciones o actividades.

El centro de trabajo WCA1 y el departamento de servicio SDA2 son entidades de la organización A. El centro de trabajo WCA1 pertenece a la compañía contable FA1 y el departamento de servicio SDA2 pertenece a la compañía contable FA2. Ambas compañías contables también forman parte de la organización A.

Para satisfacer una orden de venta de mantenimiento para un cliente externo, el departamento de servicio SDA2 indica al centro de trabajo WCA1 que lleve a cabo algunas reparaciones para el artículo R1 en nombre del cliente externo. SDA2 factura al cliente externo. Como compensación por los costos imputados, factura a SDA2 por los materiales y la mano de obra en costos reales.

### Proceso empresarial

Este escenario se aplica a las órdenes de venta de mantenimiento y utiliza una orden comercial intercompañía principal y una o varias secundarias. En la orden principal, WCA1 es la entidad de ventas y SDA2 es la entidad de compras. La orden principal también muestra el artículo principal, el origen de precios general, y el costo de mercancías vendidas (COGS) total y los ingresos de las órdenes secundarias.

Una orden comercial intercompañía secundaria muestra un artículo de reparación, costos de mano de obra u horas reservadas por un ingeniero de servicio. Si se utilizan artículos diferentes para reparar un artículo principal, se creará una orden secundaria para cada artículo de reparación.

Se pueden combinar varias entregas para el mismo artículo de reparación en una orden secundaria. Las reservas de mano de obra de diferentes ingenieros se pueden combinar en una orden secundaria si coinciden estos atributos:

- **Orden de trabajo**
- **Línea de mano de obra**
- **Línea de actividad**
- **Actividad de referencia**
- **Tarea**
- **Componente de costo**
- **Costo de tipo de actividad**

### ■ Código de tarifa salarial

La orden de trabajo relacionada muestra el centro de trabajo responsable y la información general como el artículo que se va a reparar. La orden de trabajo está vinculada a varias líneas de recurso como líneas de recurso de material o líneas de administración de tiempos.

Cuando se guarda la orden de trabajo relacionada, se crea la orden comercial intercompañía principal. Las órdenes comerciales intercompañía secundarias se crean cuando se guardan las líneas de orden de trabajo.

Las líneas de transacción se crean cuando se cierra la orden de trabajo relacionada. Para cerrar la orden de trabajo, se deben aprobar las piezas de venta y compra de las órdenes comerciales intercompañía principales y secundarias.

## Órdenes secundarias en escenario de subcontratación para reparación en taller

En escenarios de subcontratación para reparación en taller con material y tiempo de origen de precios, los artículos (materiales) utilizados para reparar el artículo principal se pueden facturar por el centro de trabajo al departamento de servicio. Esto se muestra en las órdenes comerciales intercompañía secundarias. Para estas órdenes secundarias, el escenario es **Entrega interna de material**.

Orígenes de precios admitidos:

- **Tiempo y materiales**
- **Precio comercial**

Para los subescenarios **Mano de obra** y **Entrega interna de material**, los orígenes de precios son:

### Orígenes de precios admitidos

- **Costos totales más porcentaje fijo**
- **Precio comercial**

Para el subescenario **Otros**, los orígenes de precios son:

### Orígenes de precios admitidos

- **Costos totales más porcentaje fijo**
- **Precio cero**

## Configuración

1. El centro de trabajo WCA1 y el departamento de servicio SDA2 se definen ambos como entidades de la organización A.
2. En la sesión Acuerdo comercial intercompañía (tcitr1600m000), el acuerdo comercial intercompañía SDR-A1 se configura con estos valores:
  - Escenario de comercio intercompañía **Reparación en taller subcontrat..**
  - Origen de precios: **Tiempo y materiales**

3. Para facturar mano de obra y gastos, en la sesión Acuerdo comercial intercompañía: reglas de fijación precios de transf. (tcitr1605m000), se selecciona el subescenario **Mano de obra**.
4. Para el subescenario **Mano de obra**, se selecciona el origen de precios **Costos totales más porcentaje fijo** en la sesión Acuerdo comercial intercompañía: tiempo y materiales (tcitr1610m000).
5. En la sesión Relación comercial intercompañía (tcitr2600m000), se define la relación comercial intercompañía A1:
  - De entidad WCA1 A entidad SDA2.  
Para cubrir un rango más extenso de entidades, puede definir una relación comercial de y a las unidades empresariales o compañías contables a las que las entidades WCA1 y SDA2 pertenecen.
  - En la ficha Acuerdos, se selecciona el escenario de comercio intercompañía **Reparación en taller subcontrat.** y el acuerdo comercial intercompañía SDR-A1.

## Escenario de comercio intercompañía: mano de obra

El escenario de comercio intercompañía **Mano de obra** se usa para determinar el importe de comercio intercompañía que el departamento del empleado que registra los tiempos carga internamente al departamento en cuyo nombre se registran los tiempos.

Los tiempos se registran en estas sesiones:

- Tiempos generales (bptmm1111m200)
- Tiempos de proyecto (bptmm1111m000)
- Tiempos de orden de fabricación (bptmm1120m000)
- Tiempos de orden de servicio (bptmm1130m000)
- Tiempos de orden de trabajo (bptmm1140m000)
- Tiempos de montaje (bptmm1160m000)
- Tiempos de proyecto (PCS) (bptmm1170m000)

Estos orígenes de precios están disponibles para determinar los importes internos para los tiempos:

### Orígenes de precios admitidos

- **Costos totales más porcentaje fijo**
- **Precio comercial**

### Costos totales más porcentaje fijo

El costo más importe se basa en los costos reales de los tiempos especificados en las sesiones relacionadas en Control de Personal. Puede agregar un porcentaje de aumento de precio a este importe en la sesión Acuerdo comercial intercompañía (tcitr1600m000).

## Nota

Para órdenes comerciales intercompañía con origen en órdenes de servicio o de trabajo, el porcentaje de aumento se determina al establecer la casilla de verificación **Cubrir costos generales mano de obra en Dpt. empleado** en la sesión Parámetros de Control de Personal (bpmdm0100m000). Si esta casilla de verificación está seleccionada, el porcentaje de aumento se basa en la tarifa salarial y en la tarifa general de actividad de servicio especificada para la tarifa salarial aplicable al empleado. Estas tarifas se determinan en las sesiones Tarifas salariales (tcpl0191m000) o Tarifas salariales específicas (tcpl0192m000).

## Precio comercial

El precio comercial de los tiempos invertidos en un proyecto o una orden por un empleado viene determinado por el tipo de cambio intercompañía especificado para la tarifa salarial aplicable al empleado.

Además, puede agregar un recargo de tipo de cambio intercompañía para registrar internamente tarifas especiales para actividades como horas extras, horas de viaje y tiempo de formación. Un recargo de tipo de cambio intercompañía se añade a un tipo de mano de obra en la sesión Tipo de actividad - Recargos (tcpl0131m000).

## Ejemplo

Se contrata a un empleado de otro departamento a 40 EUR por hora las horas normales y a 50 EUR las horas extras. Para las horas extras, se especifica un recargo de tipo de cambio intercompañía del 25% para compensar al departamento del empleado.

## Tarifas salariales

Las tarifas salariales (que incluyen las tarifas intercompañía) se pueden añadir a un empleado, al departamento de un empleado o al gremio en estas sesiones:

- Empleados - General (tccom0101m000)
- Departamentos (tcmcs0565m000)
- Empleados - Proyecto (tpdm8101m000)
- Gremios (tpdm0530m000)

Para determinar cuáles de estas tarifas salariales se usan para determinar la tarifa intercompañía para la relación comercial intercompañía y el escenario de comercio intercompañía actuales, puede establecer la prioridad en el campo **Ruta de búsqueda** de la sesión Acuerdos comerciales intercompañía (tcitr1100m000).

Las tarifas intercompañía para las tarifas salariales se especifican en el campo **Tipo de cambio intercompañía** de la sesión Tarifas salariales (tcpl0191m000).

## Escenario de comercio intercompañía: gastos

El escenario de comercio intercompañía Gastos se utiliza para determinar el importe de comercio intercompañía que el departamento del empleado que realizó los gastos carga internamente al departamento en cuyo nombre se realizan dichos gastos.

Los gastos se registran en estas sesiones:

- Gastos generales (bptmm1111m300)
- Gastos de proyecto (bptmm1111m100)

Estos orígenes de precios están disponibles para determinar los importes de gastos internos:

### Orígenes de precios admitidos

- Costos totales más porcentaje fijo
- Precio comercial
- Precio cero

### Costos totales más porcentaje fijo

El costo más importe se basa en el importe especificado en el campo **Importe de gastos** de las sesiones Gastos generales (bptmm1111m300) o Gastos de proyecto (bptmm1111m100). Puede agregar un porcentaje a este importe.

### Precio comercial

Para los gastos generales, el precio intercompañía viene determinado por el precio intercompañía del código **Gasto general** especificado para el empleado en el campo **Gasto** de la sesión Gastos generales (bptmm1111m300). Los precios intercompañía para códigos de gastos generales se especifican en el campo **Precio intercompañía** de la sesión Códigos de gastos generales (bpmdm0155m000).

Para registrar gastos de proyecto, hay varios tipos de gastos disponibles. Estos se agrupan por el tipo de costo. Para cada tipo de gasto, puede especificar un precio intercompañía o una tarifa intercompañía que determine el precio comercial:

Tipo de costo	Tipo de gasto	Precio o tarifa inter-compañía	Definido en la sesión
<b>Mano de obra</b>			
	<b>Tarea</b>	<b>Precio de costo inter-compañía</b>	Tarea (tppdm0615m000)
	<b>Tarea de proyecto</b>	<b>Importe del costo inter-compañía</b>	Tarea de proyecto (tppdm6615m000)
<b>Costos varios</b>			
	<b>Costos varios</b>	<b>Precio de intercompañía</b>	Costos varios (tppdm0114s000)
	<b>Costos varios</b>	<b>Precio de intercompañía</b>	Costos varios de proyecto (tppdm6114s000)

### Precio cero

Para la factura interna se utilizará el valor "0" (cero), porque se da por sentado que los costos forman parte de otra línea de factura, por ejemplo, el recargo de mano de obra o material.

El empleado puede registrar los gastos que se van a compensar para los costos, pero los gastos no se cargan internamente al departamento en cuyo nombre se realizaron estos costos.





## Capítulo 5

# Órdenes comerciales intercompañía

# 5

## Órdenes comerciales intercompañía

Se creará una orden comercial intercompañía a partir de un objeto de negocio de origen, como por ejemplo:

- Una orden de venta
- Una orden de servicio
- Una transferencia de almacén
- Un proyecto
- El registro de horas de un empleado

La orden comercial intercompañía se creará cuando se creen las líneas de orden o las líneas de proyecto del objeto de negocio de origen, siempre que haya una relación comercial intercompañía con un escenario de comercio intercompañía aplicable definido para las entidades relacionadas con la creación del objeto de negocio de origen. La aplicación crea una orden comercial intercompañía para cada línea de objeto de negocio de origen.

### Líneas de transacción y objetos de negocio relacionados

Una línea de transacción se vincula a una orden comercial intercompañía y muestra los detalles de una entrega, servicio u otra actividad realizados para el objeto de negocio de origen. La línea de transacción desencadena la creación de las transacciones internas de costos y de ingresos y, si se ha especificado, las líneas de factura internas.

Se creará una línea de transacción cuando se realice una entrega o se presente un servicio para el objeto de negocio de origen. En algunos escenarios, las entregas se crean mediante objetos de negocio relacionados, como órdenes de almacenaje y órdenes de trabajo.

### Numeración de órdenes comerciales intercompañía

La aplicación crea una orden comercial intercompañía para cada línea de objeto de negocio de un objeto de negocio de origen. La numeración de órdenes comerciales intercompañía se basa en la numeración de órdenes comerciales intercompañía estándar o en series de órdenes definidas por el usuario. Para obtener más información, consulte *Numeración de órdenes comerciales intercompañía* (p. 52).

## Órdenes comerciales intercompañía principal y secundarias

Una orden comercial intercompañía proporciona toda la información de comercio intercompañía general que es aplicable para las líneas de transacción vinculadas. Sin embargo, en algunos escenarios, parte de la información solo se aplica a algunas de las líneas de transacción. Por ejemplo, en un escenario de **Reparación en taller subcontrat.**, se pueden utilizar otros métodos diversos para reparar el artículo principal. En estos casos, la orden comercial intercompañía principal lista los detalles del artículo principal y las órdenes comerciales intercompañía secundarias listan los detalles de los artículos de reparación.

## Acuerdos y escenarios de comercio intercompañía aplicables

Una orden comercial intercompañía se crea si:

- Existe una relación comercial intercompañía para las entidades implicadas en la entrega de una orden.
- La relación comercial intercompañía incluye un escenario de comercio intercompañía que se corresponde con el proceso empresarial que implica la orden.

Esta configuración determina los importes de las transacciones de costo y de ingresos y, si se ha especificado, las líneas de factura internas. En función de la configuración, puede ajustar las reglas de fijación de precios de transferencia o los importes de la orden comercial intercompañía.

## Ejemplo

El departamento de ventas S1 y el almacén W1 forman parte de la organización A, pero se ubican en países distintos. Para satisfacer una orden de venta a un cliente externo, S1 indica a W1 que entregue las mercancías al cliente. W1 envía una factura interna a S1 para cubrir los costos de las mercancías y de la entrega.

Se ha definido una relación comercial intercompañía para W1 y S1. El escenario de comercio intercompañía **Entrega externa de material (ventas)** está vinculado a la relación comercial intercompañía.

Según el acuerdo comercial intercompañía vinculado a este escenario, la facturación interna es aplicable y la factura interna se debe basar en la opción **Precio de orden de venta (neto)** de este ejemplo. Por tanto, se recuperan las condiciones de este acuerdo comercial intercompañía para crear la orden comercial intercompañía. El importe de la factura interna se basa en el precio de **Precio de orden de venta (neto)**.

## Aprobación

Las órdenes comerciales intercompañía pueden incluir una fase de aprobación. Si se especifica la aprobación, no se permiten las entregas hasta que se apruebe la orden comercial intercompañía.

Tanto la organización de compra como la de ventas deben aprobar las órdenes comerciales intercompañía. En el proceso de comercio intercompañía, la organización de ventas es la entidad que entrega mercancías o presenta servicios. La organización de compra adquiere mercancías o servicios.

La aprobación se puede realizar automática o manualmente. Por ejemplo, puede especificar que la organización de ventas deba aprobar manualmente y la de compra deba aprobar automáticamente.

## Líneas de transacción y objetos de negocio relacionados

Una línea de transacción se vincula a una orden comercial intercompañía y muestra los detalles de una entrega, servicio u otra actividad realizados para el objeto de negocio de origen. La línea de transacción desencadena la creación de las transacciones internas de costos y de ingresos y, si se ha especificado, las líneas de factura internas.

Se creará una línea de transacción cuando se realice una entrega o se presente un servicio para el objeto de negocio de origen. En algunos escenarios, las entregas se crean mediante objetos de negocio relacionados, como órdenes de almacenaje y órdenes de trabajo.

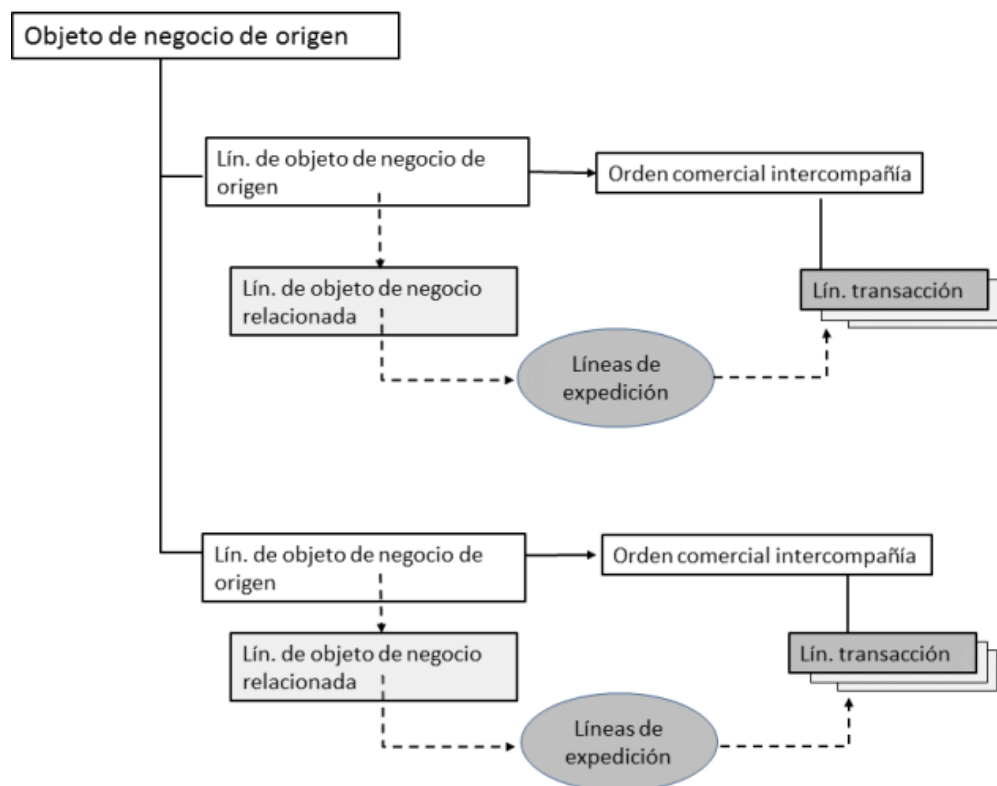
Se creará una entrega o un servicio mediante un objeto de negocio relacionado, como una orden de almacenaje u orden de servicio, en estos escenarios:

- **Entrega externa de material (ventas)**
- **Entrega externa directa de material**
- **Reparación en taller subcontrat.**
- **Entrega interna de material**  
Para transferencias entre almacenes, para otros objetos de negocio de origen no hay objetos de negocio relacionados.
- **Mano de obra (p. 44)**  
Si se registran los tiempos para una orden o un proyecto, el registro de los tiempos es el objeto relacionado. Para registros de tiempos generales, no hay objetos de negocio relacionados.
- **Gastos (p. 46)**  
Si se registran los gastos para una orden o un proyecto, el registro de los gastos es el objeto relacionado. Para registros de gastos generales, no hay objetos de negocio relacionados.

Las entregas o los servicios se crean sin objetos de negocio relacionados en estos escenarios:

- *Flete del escenario de comercio intercompañía - proceso y configuración (p. 39)*
- *Entrega de proyecto (PCS) del escenario comercial intercompañía (p. 29)*
- *Transferencia OEC de escenario de comercio intercompañía (p. 29)*

Para varios tipos de objetos de negocio de origen, como órdenes de venta, u órdenes de servicio, se creará una línea de transacción cuando se cree una línea de expedición para la orden de almacenaje relacionada de la línea de objeto de negocio de origen. Esto se muestra en el siguiente diagrama:



Para las órdenes de venta de mantenimiento de origen en el escenario *Subcontratación para la reparación en taller para comercio intercompañía - proceso y configuración* (p. 42), el objeto de negocio relacionado es una orden de trabajo. Las líneas de transacción se crean cuando se guarda la orden de trabajo.

Para los objetos de negocio de origen en el escenario *Entrega externa directa de material* (p. 30), la orden de compra usada para pedir las mercancías al proveedor es el objeto de negocio relacionado.

Para los objetos de negocio de origen en los escenarios *Mano de obra* (p. 44) y *Gastos* (p. 46), los objetos de negocio relacionados son las entradas de tiempos y gastos de los empleados pertinentes en Control de Personal.

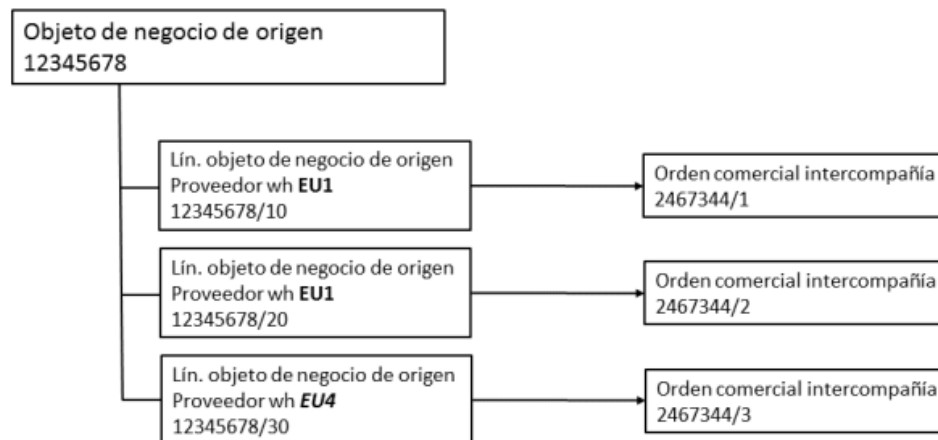
## Numeración de órdenes comerciales intercompañía

La aplicación crea una orden comercial intercompañía para cada línea de objeto de negocio de un objeto de negocio de origen. La numeración de órdenes comerciales intercompañía se basa en la numeración de órdenes comerciales intercompañía estándar o en series de órdenes definidas por el usuario.

### Numeración de órdenes estándar

La numeración de órdenes estándar se utiliza si no se ha definido ninguna serie de órdenes comerciales intercompañía. Si se utiliza la numeración de órdenes estándar, los números de orden de las órdenes comerciales intercompañía para el mismo objeto de negocio de origen serán idénticos.

Por ejemplo, si el objeto de negocio de origen es una orden de venta y la orden de venta tiene tres líneas de orden, se crearán tres órdenes comerciales intercompañía y los números de orden de las órdenes comerciales intercompañía serán idénticos. El campo **Número de posición** se añade para que la orden comercial intercompañía sea única:



## Serie de órdenes comerciales intercompañía

Para proporcionar más detalles sobre el origen de las órdenes comerciales intercompañía, puede definir la serie de órdenes para las órdenes comerciales intercompañía. Para cada una de las series de órdenes comerciales intercompañía, puede añadir estos atributos:

- **Usuario**
- **Escenario**
- **De unidad empresarial**
- **A la unidad empresarial**

Si cualquiera de estos atributos de una serie de órdenes comerciales intercompañía coincide con los atributos de una orden comercial intercompañía, el número de la orden comercial intercompañía se basa en esta serie.

Para las órdenes comerciales intercompañía cuyos atributos no coinciden con los atributos definidos para una serie de órdenes comerciales intercompañía, se utiliza la numeración de órdenes estándar.

Puede especificar la serie para las órdenes comerciales intercompañía en la sesión Serie de orden comercial intercompañía (tcitr0110m000).

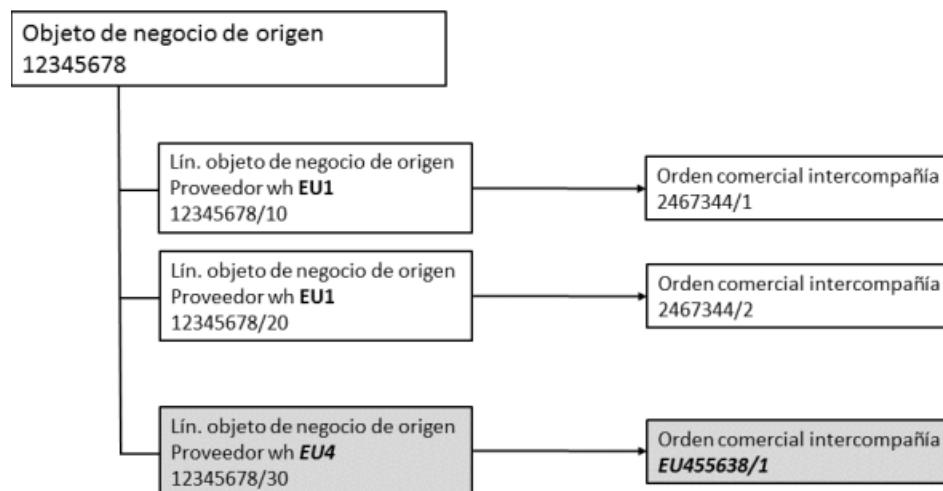
## Ejemplo

La unidad empresarial proveedora 4 se añade como criterio de selección a la serie de órdenes comerciales intercompañía 001EU4.

En las líneas de objeto de negocio de origen 10 y 20, las entregas se realizan desde un almacén que pertenece a la unidad empresarial 1. Por tanto, la serie de órdenes comerciales intercompañía 001EU4 no es aplicable. Los números de orden de las órdenes comerciales intercompañía creadas desde estas

líneas de objeto de negocio de origen son idénticas según la numeración de órdenes estándar. Los números de posición /1 y /2 ayudan a distinguir las órdenes comerciales intercompañía.

En la línea 30, la entrega se realiza desde un almacén que pertenece a la unidad empresarial 4. Por tanto, la serie de órdenes comerciales intercompañía 001EU4 se utiliza para crear la orden comercial intercompañía EU455638/1:



Para cada entrega que se realice para un objeto de negocio de origen, se crea una línea de transacción. El campo **Número de posición** se añade para que la ID de línea de transacción sea única:

## Órdenes comerciales intercompañía principal y secundarias

Una orden comercial intercompañía proporciona toda la información de comercio intercompañía general que es aplicable para las líneas de transacción vinculadas. Sin embargo, en algunos escenarios, parte de la información solo se aplica a algunas de las líneas de transacción. Por ejemplo, en un escenario de **Reparación en taller subcontrat.**, se pueden utilizar otros métodos diversos para reparar el artículo principal. En estos casos, la orden comercial intercompañía principal lista los detalles del artículo principal y las órdenes comerciales intercompañía secundarias listan los detalles de los artículos de reparación.

En la sesión Órdenes comerciales intercompañía (tcitr3100m000), el campo **Línea de orden padre** hace referencia a la orden comercial intercompañía principal de una orden comercial intercompañía. La orden secundaria adopta el número de la orden principal.

Las órdenes comerciales intercompañía principal y secundarias también se utilizan para artículos de estructura de materiales. Se creará una orden comercial intercompañía principal para el artículo principal y se creará una orden secundaria para cada uno de los artículos de componente de la estructura de materiales.

### Ejemplo

El departamento de servicio SDept1 crea una orden de venta de mantenimiento para la reparación del artículo A. La reparación se lleva a cabo por el departamento de servicio SDept2, que factura a SDept1

en función de los materiales utilizados y de las horas empleadas. Se creará una orden comercial intercompañía secundaria para el artículo A con el origen de precios **Tiempo y materiales**.

Para la reparación de este artículo, se utilizan los artículos B1 y B2 y se reservan 20 horas. Por lo tanto, se crean estas órdenes comerciales intercompañía secundarias adicionales:

- Artículo B1
- Artículo B2
- Trabajo de 20 horas

Tanto en la orden principal como en las órdenes secundarias puede mantener los detalles. Por ejemplo, en las órdenes secundarias puede cambiar el origen de precios para los artículos de reparación B1 y B2, o la tarifa en la que se basa la jornada laboral.

Las líneas de transacción se crean tanto para la orden principal como para las secundarias.

## Correcciones de precios de comercio intercompañía

En los escenarios de **Entrega externa de material (ventas)** y **Entrega externa directa de material**, el precio de comercio intercompañía se puede basar en el precio de la orden de venta. A veces, el precio de la orden de venta se cambia después de crear las líneas de transacción.

Como resultado, la aplicación crea una nueva línea de transacción. Para la nueva línea de transacción, en la sesión Línea de transacción de orden comercial intercompañía (tcitr3110m000), la casilla de verificación **Corrección** está seleccionada y la antigua transacción se guarda como la principal de la nueva línea de transacción. Además, para la nueva línea de transacción, el campo **Línea transacción principal** muestra el número de posición de la línea de transacción principal.

### Ejemplo

Para una orden de venta, el precio de venta externo es de 200 EUR. El precio intercompañía se basa en el precio de venta externo, pero tiene un porcentaje de rebaja del precio del 10%. Por tanto, el cliente debe pagar 200 EUR al departamento de ventas y este debe pagar 180 EUR (200 - 10%) al almacén que entrega las mercancías al cliente.

Tras la expedición, el precio de venta se reduce a 150. Esto significa que el cliente solo paga 150 EUR y que el departamento de ventas debe al almacén 135 EUR (150 - 10%).

Por lo tanto, se crean estas líneas de transacción:

- La línea de transacción 1 con el precio de venta intercompañía original de 180 EUR.
- La línea de transacción 2 con la corrección del precio de venta intercompañía de 45 EUR. Para esta línea de transacción, la casilla de verificación **Corrección** está seleccionada y el campo **Línea transacción principal** muestra el número de posición de la línea de transacción 1.

En el escenario de **Entrega interna de material**, se realiza una corrección para una orden de transferencia si se reciben menos artículos que los expedidos. Por ejemplo, si se expiden 10 artículos y se reciben 8, hay una variación de expedición de dos artículos. Solo se pueden facturar 8 artículos.

En la sesión Parámetros de gestión de stocks (whinh0100m000), puede especificar si el almacén de entrega o el de recepción es responsable: Si el almacén de envío es responsable, se creará una nueva línea de transacción (secundaria) con el valor restado de los dos artículos que no se recibieron.

## El procedimiento de la orden comercial intercompañía

Se creará una orden comercial intercompañía a partir de un objeto de negocio de origen, como por ejemplo:

- Una orden de venta
- Una orden de servicio
- Una transferencia de almacén
- Un proyecto
- El registro de horas de un empleado

La orden comercial intercompañía se creará cuando se creen las líneas de orden o las líneas de proyecto del objeto de negocio de origen, siempre que haya una relación comercial intercompañía con un escenario de comercio intercompañía aplicable definido para las entidades relacionadas con la creación del objeto de negocio de origen. La aplicación crea una orden comercial intercompañía para cada línea de objeto de negocio de origen.

### Fase 1: Corregir y aprobar

El estatus inicial es **Abierto**. Puede cambiar los datos de la orden comercial intercompañía, como los datos de fijación de precios o los datos de impuestos.

Si se especifica la aprobación manual para la orden comercial intercompañía, se deben aprobar tanto la parte de venta como la de compra de la orden para que se puedan crear las líneas de transacción, se puedan contabilizar las transacciones de costos y de ingresos o, si se especifica, se puedan crear y enviar las facturas internas.

Para aprobar una orden comercial intercompañía individual, en el menú adecuado de la sesión Orden comercial intercompañía (tcitr3600m000) o la sesión Orden comercial intercompañía (tcitr3100s000), seleccione:

- **Aprobación del vendedor de órd. comerciales intercompañía** para aprobar la parte de ventas.
- **Aprobación del comprador de órd. comerciales intercompañía** para aprobar la parte de compras.

También puede realizar la aprobación por lote con la sesión Aprobación del comprador de órd. comerciales intercompañía (tcitr3200m100) y Aprobación del vendedor de órd. comerciales intercompañía (tcitr3200m000).

La aprobación también se admite por una aplicación de flujo de trabajo.



## Fase 2: Aprobado - preparado para un proceso posterior

Cuando la organización de compra y la organización de ventas han aprobado la orden comercial intercompañía de forma manual o automática, se pueden crear las líneas de transacción. Cuando el estatus de orden cambia a **Preparado para el proceso**.

Todavía puede cambiar los datos de la fijación de precios de la orden comercial intercompañía. Si lo hace, el estatus vuelve a **Abierto**. En este caso no se permite la aprobación automática.

Si se utiliza el flujo de trabajo y se realizan cambios al objeto de negocio de origen durante el proceso de aprobación que afectan a la orden comercial intercompañía, se debe recuperar la orden comercial intercompañía desde el flujo de trabajo y reenviar una vez que se hayan completado las correcciones necesarias.

## Fase 3: Líneas de transacción existentes, contabilización y facturación en curso

El estatus se establece en **En proceso** si se crean una o varias líneas de transacción para la orden comercial intercompañía. Ya no se permiten cambios a la orden comercial intercompañía. Transacciones internas de costos y de ingresos y, si se especifica la facturación interna, las facturas internas se contabilizan para las líneas de transacción. El estatus de la línea de transacción muestra el progreso de este proceso. Consulte *Líneas de transacción comercial intercompañía: procedimiento* (p. 58).

## Fase 4: Contabilización y facturación completadas, cerrar y eliminar la orden comercial intercompañía

Puede cerrar una orden comercial intercompañía si se han contabilizado las transacciones de costos y de ingresos y, si se especifica, las líneas de factura de las líneas de transacción, lo cual se indica con el estatus de las líneas de transacción **Contabilizado** o **Facturado**.

Las órdenes comerciales intercompañía se cierran manualmente o por lote mediante la sesión Cerrar órdenes comerciales intercompañía (tcitr3200m200). El estatus de la orden cambiará a **Cerrado**.

Puede eliminar las órdenes comerciales intercompañía cerradas y canceladas en la sesión Quitar órdenes comerciales intercompañía (tcitr3200m300).

## Cancelar, borrar o cambiar la orden comercial intercompañía

Una orden de origen o línea de orden se puede cancelar o borrar, o se puede cambiar la entidad de destino, antes de que se hayan realizado las entregas. Estas actividades se pueden llevar a cabo antes o después de que se apruebe la orden comercial intercompañía, para que el estatus pueda ser **Abierto** o **Preparado para el proceso**.

Una orden comercial intercompañía recibe el estatus **Cancelado** si la orden de origen o la línea de orden es:

- Cancelado
- Borrado
- Se cambia la entidad de destino de la orden de origen y no se ha definido ninguna relación comercial intercompañía para la entidad de origen y la nueva entidad de destino.

Si se cambia la entidad de destino de la orden de origen y hay una relación comercial intercompañía entre la entidad de origen y la nueva entidad de destino, se creará una nueva orden comercial intercompañía y sobrescribirá la orden antigua.

Otros cambios en la orden de origen, como la fecha de entrega o el artículo, se actualizan en la orden comercial intercompañía. El estatus vuelve a **Abierto** y se necesita una nueva aprobación.

## Líneas de transacción comercial intercompañía: procedimiento

### Fase 1: Contabilizar en Finanzas

Para cada línea de transacción, las transacciones de costos y de ingresos se contabilizan en el módulo Finanzas. Si se especifica la facturación interna, las líneas de factura se contabilizan en el módulo Facturación.

En la sesión Línea de transacción de orden comercial intercompañía (tcitr3110m000), el estatus del proceso de facturación y de contabilización se muestra en el campo **Estatus (parte de Ventas)** para la compañía contable de la unidad empresarial proveedora y en el campo **Estatus (parte de Compras)** para la compañía contable de la unidad empresarial cliente.

Las líneas de transacción sin facturación se contabilizan automáticamente en el módulo Finanzas si la casilla de verificación **Contabilizar líneas de transacción (sin facturar) durante generación** está seleccionada en la sesión Acuerdos comerciales intercompañía (tcitr1100m000) para el escenario aplicable. Si no está seleccionada, la contabilización se realiza manualmente en la sesión Contabilizar transacciones (tcitr3210m100).

También puede usar la opción **Contabilizar transacciones** en el menú correspondiente de la:

- Sesión Línea de transacción de orden comercial intercompañía (tcitr3110m000) para contabilizar una línea de transacción individual.
- Sesión Órdenes comerciales intercompañía (tcitr3100m000) para contabilizar las líneas de transacción de una orden comercial intercompañía.

Las líneas de transacción contabilizadas obtienen el estatus **Contabilizado**.

### Fase 2: Lanzar a Facturación

Si las casillas de verificación **Factura interna** y **Lanzar líneas de transacción a facturación durante la generación** están seleccionados para el acuerdo comercial intercompañía en el que se basa la orden comercial intercompañía, las líneas de transacción se lanzan automáticamente al módulo Facturación cuando se crean las líneas de transacción. Si la casilla de verificación **Lanzar líneas de transacción a facturación durante la generación** está desmarcada, debe lanzar las líneas de transacción en la sesión Lanzar a facturación (tcitr3210m000).

También puede usar el comando **Lanzar a facturación** en el menú correspondiente de la:

- Sesión Línea de transacción de orden comercial intercompañía (tcitr3110m000) para lanzar una línea de transacción individual.
- Sesión Órdenes comerciales intercompañía (tcitr3100m000) para lanzar las líneas de transacción de la orden comercial intercompañía.

El estatus de las líneas de transacción cambia a **Lanzado** tanto para la factura de venta como la de compra.

### Fase 3: Generar factura de venta y compra

- **Factura de venta interna**  
Cuando se componen las líneas facturables de la factura de venta interna en la sesión Líneas facturables (cisl8110m000), la línea de transacción recibe el estatus de **Facturación en curso**. Tras la contabilización de la factura de venta interna, la parte de ventas de la línea de transacción obtiene el estatus **Facturado**.
- **Factura de compra interna**  
Cuando se contabiliza la factura de venta interna, la factura de compra interna se puede generar en la sesión Generar facturas de compra de comercio intercompañía (tfacp2295m000). Cuando se genera la factura de compra, la parte de compras de la línea de transacción obtiene el estatus **Facturado**.



## Capítulo 6

# Comercio intercompañía para tiempos y gastos

# 6

## Comercio intercompañía para mano de obra y gastos

En Control de Personal, los empleados pueden registrar tiempos y gastos para varios proyectos u órdenes. Los empleados, órdenes o proyectos pueden pertenecer a diferentes departamentos.

### Ejemplo

Una compañía multinacional realiza un proyecto en altamar en Dubái. La oficina central de los Países bajo se encarga de gestionar el proyecto mientras que el personal de los departamentos locales está a cargo de la implementación real. Los departamentos locales cargan a la oficina central los tiempos y gastos invertidos en el proyecto.

Si un empleado registra los tiempos o gastos invertidos en nombre de otro departamento, se puede configurar el comercio intercompañía para determinar el importe que el departamento del empleado puede cargar internamente al departamento propietario de la orden o proyecto que el empleado ha ayudado a completar.

En Finanzas, este importe se contabiliza como ingresos para el departamento del empleado. Para el departamento de la orden, el importe se contabiliza como los costos debidos al departamento del empleado. Si es necesario, puede especificar que el departamento del empleado factura al departamento de la orden o proyecto.

Los escenarios de comercio intercompañía *Mano de obra* (p. 44) y *Gastos* (p. 46) proporcionan diversas opciones para definir las tarifas que se usan para determinar estos importes.

### El proceso de comercio intercompañía para tiempos y gastos

Si el comercio intercompañía está configurado para tiempos y gastos, la aplicación crea órdenes comerciales intercompañía para cada registro de tiempos y gastos en las sesiones pertinentes de Control de Personal. En la orden comercial intercompañía, se muestra un registro de tiempos o gastos generales como objeto de origen. Cuando se registran tiempos o gastos para una orden o proyecto, la orden o proyecto es el objeto de origen y el registro de tiempos o gastos es el objeto relacionado.

## Compañías logísticas múltiples

Se pueden registrar tiempos y gastos de varias compañías logísticas. Por ejemplo, un empleado que pertenece al departamento A de la compañía logística X puede registrar los tiempos para un proyecto que pertenece al departamento B de la compañía logística Y.

## El proceso de comercio intercompañía para tiempos y gastos

### Fase 1: Registrar tiempos y gastos

Si un empleado registra los tiempos y gastos dedicados en nombre de otro departamento, LN comprueba si existe una relación comercial intercompañía con los escenarios de comercio intercompañía *Mano de obra* (p. 44) y *Gastos* (p. 46) para el departamento del empleado y el departamento de la orden o proyecto.

Los tiempos se registran en estas sesiones:

- Tiempos generales (bptmm1111m200)
- Tiempos de proyecto (bptmm1111m000)
- Tiempos de orden de fabricación (bptmm1120m000)
- Tiempos de orden de servicio (bptmm1130m000)
- Tiempos de orden de trabajo (bptmm1140m000)
- Tiempos de montaje (bptmm1160m000)
- Tiempos de proyecto (PCS) (bptmm1170m000)

Los gastos se registran en estas sesiones:

- Gastos generales (bptmm1111m300)
- Gastos de proyecto (bptmm1111m100)

### Fase 2: Crear orden comercial intercompañía

Si existe una relación de este tipo, se crea una orden comercial intercompañía para cada línea de tiempos o gastos que se guarda.

### Fase 3: Modificar orden comercial intercompañía

Si es necesario, el usuario puede corregir los datos de la orden comercial intercompañía, como el precio de comercio intercompañía.

#### **Fase 4: Aprobar orden comercial intercompañía**

El departamento de compras (el propietario de la orden o proyecto) y el departamento del empleado (el departamento de ventas) deben aprobar la orden comercial intercompañía. La aprobación se puede realizar automática o manualmente.

La aprobación también se admite por una aplicación de flujo de trabajo.

#### **Fase 5: Aprobar tiempos y gastos**

Los tiempos y gastos se aprueban.

#### **Fase 6: Procesar tiempos y gastos**

Se procesan los tiempos y gastos aprobados. Si se aplica el comercio intercompañía, solo se permite el procesamiento cuando también se aprueba la orden comercial intercompañía. Después del procesamiento, se crean los asientos contables y las líneas de transacción comercial intercompañía.

#### **Fase 7: Crear líneas de transacción comercial intercompañía**

Cuando se procesan los tiempos y gastos, se crean las líneas de transacción comercial intercompañía.

El estatus de la orden comercial intercompañía se establece en **En proceso** si se crean una o varias líneas de transacción. Ya no se permiten cambios a la orden comercial intercompañía.

#### **Fase 8: Finanzas y facturación**

Cuando se crean líneas de transacción, las transacciones internas de costos e ingresos y, si se especifica la facturación interna, se contabilizan facturas internas para las líneas de transacción. El estatus de la línea de transacción muestra el progreso de este proceso. Consulte *Líneas de transacción comercial intercompañía: procedimiento* (p. 58).





### acuerdo comercial intercompañía

Un atributo que incluye los detalles comerciales intercompañía de un escenario comercial intercompañía. Un acuerdo comercial intercompañía está vinculado a una relación comercial intercompañía, junto con el escenario comercial intercompañía.

Para el escenario y la relación comercial intercompañía, un acuerdo comercial intercompañía:

- Determina si se utiliza la facturación interna.
- Determina si las órdenes de comercio intercompañía deben aprobarse para poderse procesar.
- Incluye las reglas de fijación de precios de transferencia que determinan los importes de las transacciones comerciales intercompañía.
- Determina los importes de las facturas internas, si se especifica la facturación interna.

### Ejemplo

El departamento de ventas S1 y el almacén W1 forman parte de la organización A, pero se ubican en países distintos. Para satisfacer una orden de venta a un cliente externo, S1 indica a W1 que entregue las mercancías al cliente. W1 envía una factura interna a S1 para cubrir los costos de las mercancías y de la entrega. El importe de la factura interna se basa en el precio de orden de venta.

## acuerdo sobre términos y condiciones

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

El acuerdo incluye los siguientes puntos:

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

## almacén

Un lugar donde se almacenan las mercancías. Para cada almacén, puede especificar la dirección y los datos relativos a su tipo.

## artículo FAS

Un artículo genérico con el método de planificación FAS (programación de montaje final).

Los artículos FAS se fabrican en un proceso de flujo de modelo combinado de una línea de montaje.

## centro de trabajo

Una zona de fabricación específica que contiene una o más personas o máquinas con capacidades idénticas, que se pueden considerar como una unidad para fines de planificación de necesidades de capacidad y programación detallada.

## clasificación de comercio intercompañía

Un atributo que consta de un código y una descripción que se utilizan para crear grupos de entidades o unidades empresariales. Para crear un grupo, se vincula un número de entidades o unidades empresariales a una clasificación comercial intercompañía. Estos grupos pueden utilizarse para definir relaciones comerciales intercompañía.

### Ejemplo

Una gran organización internacional incluye estas unidades empresariales:

#### En Europa

- Reino Unido
- Francia
- Bélgica

#### En Asia

- India
- China
- Japón

La clasificación comercial Europa está vinculada a las unidades empresariales europeas, mientras que la clasificación comercial Asia está vinculada a las unidades empresariales asiáticas. Puede configurar las relaciones comerciales, por ejemplo, para definir diferentes acuerdos comerciales en Europa y Asia, como:

- De Asia a Europa
- De Europa a Asia
- De Asia a Asia
- De Europa a Europa

## COGS.

Consultar: *costo de mercancías vendidas* (p. 68)

## compañía contable

Una compañía utilizada para contabilizar datos contables en Finanzas. Es posible vincular una o varias unidades empresariales de varias compañías logísticas a una compañía contable.

## compañía logística

Una compañía de LN empleada para transacciones logísticas, como la fabricación y el transporte de mercancías. Todos los datos logísticos relativos a las transacciones se almacenan en la base de datos de la compañía.

### componente de costo

Un componente de costo es una recopilación de objetos de costo con determinadas características. No depende del tipo de costo, por lo que un proyecto se puede controlar desde otra dimensión. Por ejemplo, se pueden ver todos los costos que hacen referencia a un trabajo eléctrico, pongamos por caso tareas de cableado e instalación, si los objetos de costo aplicables están vinculados al componente de costo Trabajos eléctricos.

### costo de mercancías vendidas

Gasto en el que incurre una compañía para fabricar, crear o vender un producto. Incluye el precio de compra de la materia prima, así como los gastos de transformación de esta materia prima en un producto.

Abreviatura: COGS.

### departamento

Una unidad organizativa de la compañía que lleva a cabo un conjunto específico de tareas, por ejemplo, una oficina de ventas o de compras. A los departamentos se les asignan grupos de números para las órdenes que entregan. La unidad empresarial del departamento determina la compañía contable en la que se contabilizan los asientos contables que genera el departamento.

### departamento de cálculo

Un centro de trabajo que determina la unidad empresarial para una orden de proyecto o de fabricación y que tiene una función administrativa.

En el caso de las órdenes de fabricación, las operaciones se pueden llevar a cabo en el departamento de cálculo, ya que dicho departamento puede actuar como un centro de trabajo normal.

### departamento de compras

Un departamento de la organización responsable de comprar los materiales y servicios que necesita la organización. Asigne grupos de números al departamento de compras.

### departamento de expediciones

Un departamento responsable de la organización del transporte de uno o más almacenes. Cuando las mercancías se mueven desde o hacia un almacén, el departamento de expediciones responsable planifica el transporte de esas mercancías o subcontrata su transporte. En los escenarios de entrega directa, el departamento de expediciones proporciona servicios de subcontratación de la planificación o el transporte para proveedores o clientes externos.

En Fletes, el departamento de expediciones desempeña un papel clave en la creación de carga y la agrupación de órdenes de flete. Las órdenes de flete se agrupan por departamento de expediciones. El motor de creación de carga utiliza los grupos de órdenes de flete por departamento de expediciones para crear expediciones y cargas, o bien, el motor de agrupación de órdenes de flete utiliza dichos grupos para crear grupos de órdenes de flete.

### departamento de servicio

Un departamento que consta de una o más personas y/o máquinas con posibilidades idénticas, que pueden considerarse como una unidad para planificación de mantenimiento y servicio.

### departamento de ventas

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

### empleado

Una persona que trabaja en la empresa con una función específica como, por ejemplo, un representante de ventas, un planificador de fabricación, un comprador o un analista de crédito.

### entidad

Un componente básico separado e independiente para una agrupación o una unidad empresarial. Por ejemplo, almacén, centro de trabajo, empleado, departamento de ventas, departamento de compras, proyecto, cliente, proveedor, compañía contable.

### entity

A separate and independent building block for a cluster and/or an enterprise unit. For example, warehouse, work center, employee, sales department, purchase department, project, customer, supplier, financial company.

### escenario de comercio intercompañía

Un proceso empresarial, como **Entrega externa de material (ventas)**, en el que intervienen dos partes de una organización definidas como entidades. Un escenario de comercio intercompañía está vinculado a un acuerdo comercial intercompañía. El escenario de comercio intercompañía y el acuerdo comercial intercompañía están vinculados a una relación comercial intercompañía.

### Ejemplo

El departamento de ventas S1 y el almacén W1 de las entidades forman parte de la organización A, pero se encuentran en países distintos. Para satisfacer una orden de venta a un cliente externo, S1 indica a W1 que entregue las mercancías al cliente. W1 envía una factura interna a S1 para cubrir los costos de las mercancías y de la entrega. El importe de la factura interna se basa en el precio de orden de venta.

### estructura

Una lista de todos los componentes, materias primas y submontajes que se incluyen en un artículo de fabricación y que muestra la cantidad de cada uno de los componentes requeridos para fabricar el artículo. La estructura muestra la estructura de producto de nivel único de un artículo de fabricación.

## gremio

Un grupo de recursos con especializaciones comunes que se puede usar para un objeto de costo de mano de obra en particular. Si todavía no puede realizar asignaciones detalladas para los empleados, puede usar gremios para la programación.

## menú adecuado (Vistas, Referencias o Acciones)

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*.

## objeto de negocio

Un objeto de negocio relacionado, como una orden de compra o una unidad organizativa. Un objeto de negocio tiene información almacenada en los atributos de objeto de negocio, como el número de orden de compra o el nombre de la unidad organizativa. Un objeto de negocio contiene además un conjunto de acciones, conocidas como métodos de objeto de negocio, que pueden manipular los atributos de objetos de negocio, como Crear orden de compra y Listar unidades organizativas.

Desde una perspectiva de desarrollo, un objeto de negocio es una recopilación de tablas y funciones que manipulan estas tablas, implementadas simultáneamente durante la fase de desarrollo. Un objeto de negocio se identifica mediante la combinación de un código de paquete, código de módulo y código de objeto de negocio.

## operación

Una serie de fases de una ruta que se llevan a cabo sucesivamente para fabricar un artículo.

Durante una operación de rutas se agrupan los siguientes datos:

- La tarea. Por ejemplo, serrar.
- La máquina utilizada para llevar a cabo la tarea (opcional). Por ejemplo, la sierra mecánica.
- El lugar donde se lleva a cabo la tarea (centro de trabajo). Por ejemplo, carpintería.
- El número de empleados necesarios para llevar a cabo la tarea.

Estos datos se utilizan para calcular los plazos de entrega de la orden, planificar las órdenes de fabricación y calcular el costo estándar.

### orden comercial intercompañía

Una comisión para comprar, vender o transportar mercancías u ofrecer servicios entre unidades organizativas que pertenecen a la misma organización.

Por ejemplo, un departamento de ventas y un almacén pertenecen a la misma organización. El departamento de ventas indica al almacén que entregue las mercancías a un cliente externo para satisfacer una orden de venta. El almacén imputa los costos de las mercancías entregadas y el departamento de ventas queda en deuda con el almacén.

Una orden de comercio intercompañía consta de una cabecera y de líneas de transacción. Los datos de la cabecera incluyen las unidades organizativas implicadas y las reglas de fijación de precios de transferencia aplicables. Las líneas de transacción muestran los impuestos de los artículos individuales y las fechas y las horas. En función de las reglas de fijación de precios de transferencia, se pueden mantener algunos detalles de fijación de precios.

### orden de transferencia

Un tipo de orden de almacenaje que se crea para registrar movimientos de stock de un almacén de envío a un almacén de destino, o entre dos ubicaciones de un almacén. Una orden de transferencia se puede crear manualmente o la pueden generar otros paquetes o módulos de LN. Esta orden de transferencia tiene el tipo de transacción **Transferencia**.

Sinónimo: transferencia de almacén, orden de transferencia de almacenaje

### partner interno

Un partner que representa una unidad empresarial de la misma compañía logística. El uso de partners internos permite modelar el flujo de mercancías entre las unidades empresariales y las relaciones financieras correspondientes, como por ejemplo los acuerdos de facturación o la fijación de precios. Debe definir todos los roles de partner correspondientes a un partner interno.

### precio de valoración

El precio real de un artículo que se utiliza en todos los asientos contables en que está implicado el artículo.

Se incluyen los asientos siguientes:

- Costo estándar de mercancías vendidas
- La transferencia de stock.
- El valor de entrega al proceso de obra en curso

El precio de valoración debe distinguirse del costo estándar, que se utiliza para otros fines.

El precio de valoración se calcula utilizando uno de los métodos de cálculo de costos reales (LIFO, FIFO, MAUC y cálculo de costos de lote), o bien utilizando un método de precio fijo de transferencia (FTP).

## propiedad

Indica si la propiedad de las mercancías pasa del proveedor al cliente, y en qué punto de la cadena de suministro tiene lugar. También se producen cambios de propiedad entre departamentos o unidades de negocio dentro de una organización, lo que se conoce como propiedad interna. Cuando cambia la propiedad, debe realizarse el pago.

En escenarios tradicionales que no son de VMI, la propiedad de un artículo cambia del proveedor al cliente una vez que el cliente ha recibido el artículo del proveedor. El cliente debe pagar el artículo al recibir las mercancías.

En varios escenarios de subcontratación, la propiedad no cambiará durante ninguno de los procesos de almacenaje de entrada o salida. En estos casos, la propiedad es propiedad del cliente.

En el caso de un stock gestionado por proveedor (VMI), la propiedad puede ser consignada. Si la propiedad es consignada, el cambio de propiedad se basará en hora o en consumo.

- **Basado en consumo**  
El cliente entrega las mercancías para venderlas o consumirlas.
- **Basado en hora**  
Algún tiempo después de que:
  - El cliente reciba las mercancías.
  - La última entrega o recepción de las mercancías.

En el caso de cambio de propiedad basado en hora, el período de tiempo se establece en el contrato celebrado entre el cliente y el proveedor.



## relación comercial intercompañía

Una relación de tipo origen y destino entre dos partes de una organización. Cuando se define una relación comercial intercompañía, las transacciones entre la parte de origen y la parte de destino de la relación se consideran comercio intercompañía. Como consecuencia, se contabilizan los asientos específicos de costos y de ingresos de la parte de origen y de la parte de destino.

En la parte de origen se imputan costos para las mercancías entregadas o los servicios presentados a la parte de destino. La parte de destino queda en deuda con la parte de destino. La parte de origen factura a la parte de destino en compensación por los costos imputados, si se ha especificado en el acuerdo comercial intercompañía.

Las partes que constituyen una relación comercial intercompañía pueden ser:

- Una compañía contable
- Una unidad empresarial
- Una entidad

Una relación comercial entre dos partes se aplica a las entidades subyacentes vinculadas a estas partes. Por ejemplo, una relación comercial entre dos unidades empresariales se aplica a las entidades vinculadas a esas unidades empresariales.

Una relación comercial intercompañía está vinculada a uno o varios acuerdos comerciales intercompañía. A su vez, cada acuerdo comercial intercompañía se vincula a un escenario comercial intercompañía. De este modo, se definen las reglas de fijación de precios de transferencia para cada escenario comercial que está vinculado a la relación comercial. Las reglas de fijación de precios de transferencia determinan los importes de las transacciones comerciales intercompañía y, si se ha especificado, las facturas internas.

## serie

Un grupo de números de orden o números de documento que empiezan por el mismo código de serie.

Las series identifican órdenes con características determinadas. Por ejemplo, todas las órdenes de ventas administradas por el departamento de contabilidad empiezan por LA (LA0000001, LA0000002, LA0000003, y así sucesivamente).

## tarifa de mano de obra

El código de la tarifa salarial, definido en la sesión Códigos de tarifa salarial (tcppl0190m000) en Control de Personal. En este código de tarifa de mano de obra se puede especificar una tarifa de venta y una tarifa de costo.

Puede asignar tarifas de mano de obra en una escala más amplia a, por ejemplo:

- Un departamento de servicio, por todo el trabajo realizado por el departamento.
- Un grupo de instalación, por todo el trabajo realizado en el grupo de instalación.

En la sesión Parámetros de orden de servicio (tssoc0100m000), se pueden establecer rutas de acceso de búsqueda de tarifas salariales predeterminadas para:

- Tarifa de venta estimada
- Tarifa de costo estimada
- Tarifa de venta real
- Tarifa de costo real

## tipo de actividad

La clasificación del trabajo realizado, y la hora del día en la que se realiza dicho trabajo (ya sean horas de trabajo normales o extras). En función de la clase de trabajo y del tipo de hora, puede utilizar tipos de actividad para especificar recargos para que LN pueda calcular los costos reales de mano de obra en Control de Personal.

## transferencia de almacén, orden de transferencia de almacenaje

Consultar: *orden de transferencia* (p. 71)

## Transferencia de OEC

La transferencia del valor de la obra en curso desde un centro de trabajo al siguiente, de acuerdo con una transferencia física de un submontaje al centro de trabajo donde se debe efectuar la operación siguiente.

## unidad empresarial

Una parte independiente en términos contables de la organización que consta de entidades, como por ejemplo departamentos, centros de trabajo, almacenes y proyectos. Las entidades de la unidad empresarial deben pertenecer a la misma compañía logística, aunque este tipo de compañía puede contener diversas unidades empresariales. Una unidad empresarial está vinculada a una sola compañía contable.

Si lleva a cabo transacciones logísticas entre unidades empresariales, éstas se contabilizan en las compañías contables a las que cada unidad empresarial está vinculada. Puede definir relaciones de comercio intercompañía entre unidades empresariales para determinar los términos del comercio interno entre dichas unidades. Para utilizar la facturación y la fijación de precios entre las unidades empresariales, debe vincular las unidades empresariales a los partners internos.

Puede utilizar las unidades empresariales para llevar la contabilidad financiera por separado para partes de la empresa. Por ejemplo, puede definir unidades empresariales para partes separadas de la organización que pertenecen a una compañía logística, pero que están ubicadas en países distintos. La contabilidad de cada unidad empresarial se efectúa en la divisa nacional de cada país y en la compañía contable vinculada a la unidad empresarial.



---

# Índice

**acuerdo comercial intercompañía**, 65  
**acuerdo sobre términos y condiciones**, 66  
**almacén**, 66  
**artículo FAS**, 66  
**centro de trabajo**, 66  
**clasificación de comercio intercompañía**, 67  
**COGS.**, 68  
**Comercio intercompañía**  
    configuración, 9, 9, 10  
    correcciones de precios, 55  
    división de beneficio, 11  
    ejemplo de entrega externa de material (ventas), 15  
    ejemplo de flete, 15  
    escenario de comercio intercompañía, 27, 29, 30, 38, 44, 46, 55  
    estructura de costo de ventas, 19, 21, 22, 25  
    Fletes, 39  
    gastos, 61  
    horas, 61  
    introducción, 7  
    línea de transacción, 51  
    líneas de transacción, 49, 56, 58, 62  
    objeto de negocio relacionado, 51  
    orden comercial intercompañía, 11, 19, 21, 22, 25, 27, 29, 29, 30, 38, 44, 46, 55, 62  
    órdenes comerciales intercompañía, 49, 52, 54, 56, 58  
    orden principal, 54  
    orden relacionada, 51  
    orden secundaria, 54  
    principal, 49  
    responsabilidades de Fletes interno, 39, 39, 39, 40  
    secundario, 49  
    subcontratación para reparación en taller, 42  
    términos y condiciones internos, 15  
**Comercio interno**

    gastos, 61  
    horas, 61  
**compañía contable**, 67  
**compañía logística**, 67  
**componente de costo**, 68  
**Componente de costo de margen**  
    comercio intercompañía, 25  
    estructura de costo de ventas, 25  
**Componente de costo**  
    estructura de costo de ventas, 19, 21, 22, 25  
**costo de mercancías vendidas**, 68  
**Costos de flete**  
    interno, 39  
**departamento**, 68  
**departamento de cálculo**, 68  
**departamento de compras**, 68  
**departamento de expediciones**, 68  
**departamento de servicio**, 69  
**departamento de ventas**, 69  
**División de beneficio**  
    comercio intercompañía, 11  
    origen de precios, 11  
**empleado**, 69  
**entidad**, 69  
**entity**, 69  
**Entrega de proyecto (PCS)**  
    escenario de comercio intercompañía, 29  
**Entrega externa de material (ventas) - ejemplo**  
    comercio intercompañía, 15  
**escenario de comercio intercompañía**, 69  
**Escenario de comercio intercompañía**  
    Entrega de proyecto (PCS), 29  
    Entrega externa de material (ventas), 27  
    Entrega externa directa de material, 30  
    Entrega interna de material, 38  
    Fletes, 39  
    Gastos, 46  
    Mano de obra, 44

---

---

Subcontratación para reparación en taller, 54  
Transferencia OEC, 29

**estructura**, 69

**Estructura de costo de ventas**  
comercio intercompañía, 19, 21, 22, 25  
componente de costo, 19, 21, 22, 25  
componente de costo de margen, 25

**Facturación**  
interna y externa, 40

**Flete - ejemplo**  
comercio intercompañía, 15

**Fletes**  
configuración del comercio intercompañía, 39

**Gastos**  
comercio intercompañía, 61  
orden comercial intercompañía, 62

**gremio**, 70

**Horas**  
comercio intercompañía, 61  
orden comercial intercompañía, 62

**Línea de transacción**  
comercio intercompañía, 49, 51, 56, 58, 62

**menú adecuado (Vistas, Referencias o Acciones)**, 70

**Número de orden comercial intercompañía**  
orden comercial intercompañía, 52

**Número de orden**  
número de orden comercial intercompañía, 52

**objeto de negocio**, 70

**Objeto de negocio relacionado**  
comercio intercompañía, 51  
orden relacionada, 51

**operación**, 70

**orden comercial intercompañía**, 71

**Orden comercial intercompañía**  
aprobación, 56, 58, 62  
estatus, 56, 58, 62  
gastos, 62  
horas, 62  
número de orden comercial intercompañía, 52  
procedimiento, 11, 56, 58, 62

**orden de transferencia**, 71

**Origen de precios**  
división de beneficio, 11

**partner interno**, 71

**precio de valoración**, 71

**Principal**  
orden comercial intercompañía, 49

**propiedad**, 72

**relación comercial intercompañía**, 73

**Relaciones comerciales intercompañía**  
secuencia de búsqueda, 13

**Relación Intercompañía**  
Tipos de unidad comercial intercompañía, 14

**Secundario**  
orden comercial intercompañía, 49

**serie**, 73

**Subcontratación para reparación en taller**  
comercio intercompañía, 42

**tarifa de mano de obra**, 74

**tipo de actividad**, 74

**Tipos de unidad comercial intercompañía**  
relación intercompañía, 14

**transferencia de almacén**, orden de

**transferencia de almacenaje**, 71

**Transferencia de OEC**, 74

**unidad empresarial**, 75

---