



# Infor LN - Guía del usuario para Fijación de precios

---

© 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** compcgug (U9179)

---

**Versión** 10.5 (10.5)

---

**Creado el** 20 diciembre 2017

---

---

# Índice de contenido

## Acerca de este documento

<b>Capítulo 1 Fijación de precios.....</b>	<b>7</b>
Fijación de precios.....	7
Resumen de precios.....	7
Matrices de control de precios.....	7
Recuperación de información de precios.....	7
Control de precios: procesos adicionales.....	8
Estructura de matriz.....	8
Matrices de Fijación de precios.....	8
Elementos para matrices de Fijación de precios.....	9
Configurar matrices de Fijación de precios.....	10
Resumen de los procesos de recuperación de información de precios.....	10
Lógica general de búsqueda para recuperar información de precios.....	10
Recuperar información de precios.....	11
<b>Capítulo 2 Precios.....</b>	<b>13</b>
Configurar una matriz de precios.....	13
Libros de precios.....	15
Configurar un libro de precios.....	15
Configurar un libro de precios del proveedor.....	16
Recuperación de precios.....	17
<b>Capítulo 3 Descuentos.....</b>	<b>21</b>
Configurar una matriz de descuento.....	21
Programaciones de descuentos.....	24
Configurar una programación de descuentos.....	24
Programaciones de descuentos en contratos.....	26
Niveles de descuento múltiples.....	29
Determinante/elegible.....	30
Recuperación de descuentos.....	31

---

---

Recuperar descuentos de un contrato.....	31
Recuperar descuentos de un libro de precios o una matriz de descuento.....	32
<b>Capítulo 4 Promociones.....</b>	<b>35</b>
Configurar una matriz de promoción.....	35
Escenarios de promoción.....	38
Recuperación de promoción.....	39
<b>Capítulo 5 Tarifas de flete.....</b>	<b>41</b>
Configurar una matriz de tarifa de flete.....	41
Libros de tarifas de flete.....	43
Definir libros de tarifas de flete.....	43
Zonas.....	45
Recuperación de tarifa de flete.....	50
<b>Capítulo 6 Procesos adicionales.....</b>	<b>53</b>
Procesos adicionales de precios.....	53
Copiar libros de precios.....	53
Copiar ofertas en un libro de precios de proveedor.....	53
Borrar información de precios.....	54
Consultar información de precios de una línea específica.....	54
Igualar saldo de recepciones con nivel de stock.....	54
Actualizar globalmente precios y descuentos.....	55
Importar precios de datos de artículos a un libro de precios.....	55
Regenerar la clave genérica.....	55
Recalcular precios y descuentos.....	55
Simular precios.....	56
Ver y mantener descuentos de línea.....	56
<b>Apéndice A Glosario.....</b>	<b>57</b>

## Índice

---

---

# Acerca de este documento

Este documento describe el proceso para configurar y recuperar precios, descuentos, promociones y tarifas de flete en la aplicación.

## A quién se dirige

Usuarios (clave) que desean comprender la funcionalidad de fijación de precios general de LN.

## Conocimientos básicos de partida

Aunque no es necesario un conocimiento profundo del software LN para leer esta guía, si dispone de un conocimiento general de las funciones de Infor LN le ayudarán a comprender esta guía.

## Resumen del documento

Este documento contiene los siguientes capítulos:

- **Fijación de precios**  
Proporciona una introducción e información acerca de los procesos principales del módulo Fijación de precios.
- **Precios**  
Proporciona información acerca de la configuración y recuperación de precios.
- **Descuentos**  
Proporciona información acerca de la configuración y recuperación de descuentos.
- **Promociones**  
Proporciona información acerca de la configuración y recuperación de promociones.
- **Tarifas de flete**  
Proporciona información acerca de la configuración y recuperación de tarifas de flete.
- **Procesos adicionales**  
Proporciona información acerca de los procesos adicionales que el usuario puede realizar en Fijación de precios.
- **Glosario**  
Contiene definiciones de los términos y conceptos utilizados en este documento ordenados alfabéticamente.

## Referencias

Use esta guía como la referencia principal para la fijación de precios. Use la edición actual de la *Guía de usuario para Fijación de precios de material U9865 US* para comprender la funcionalidad de fijación de precios de material.

## Lectura de este documento

Este documento se ha elaborado a partir de los temas de ayuda en línea. Por consiguiente, las referencias a otras secciones se presentan como se ilustra en el siguiente ejemplo:

Para obtener más detalles, consulte *Fijación de precios*. Para encontrar la sección a la que se hace referencia, consulte el índice del principio o del final del documento.

Los términos subrayados indican un vínculo a una definición del glosario. Si consulta este documento en línea, puede hacer clic en el término subrayado para ir a la definición del glosario al final del documento.

### ¿Comentarios?

Examinamos y mejoramos nuestra documentación continuamente. Agradecemos comentarios y sugerencias en lo que se refiere a este tema o documento. Tenga a bien enviarlos por correo electrónico a [documentation@infor.com](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).

# Capítulo 1

## Fijación de precios

# 1

## Fijación de precios

Utilice Fijación de precios para almacenar y recuperar información de precios.

En Fijación de precios, puede especificar lo siguiente:

- Matrices de fijación de precios
- Libros de precios
- Programaciones de descuentos
- Promociones
- Libros de tarifas de flete

## Resumen de precios

Puede almacenar y recuperar la información de precios en el módulo Fijación de precios.

## Matrices de control de precios

Para recuperar la información de precios correcta con el fin de calcular el precio, el descuento o los costos de transporte de una orden, una carga o una expedición, puede definir matrices de precios. Una matriz es una estructura en la que la información de precios se agrupa según unos criterios particulares.

Para obtener más información, consulte *Estructura de matriz* (p. 8).

## Recuperación de información de precios

La recuperación y el cálculo de precios, descuentos y promociones tienen lugar en un mismo proceso al guardar la orden o el contrato. Los costos de flete se calculan cuando se lleva a cabo la creación de cargas o cuando el usuario lanza el proceso de cálculo de costos de flete desde órdenes de venta, órdenes de compra, órdenes de flete o expediciones.

Para obtener más información, consulte *Resumen de los procesos de recuperación de información de precios* (p. 10).

## Control de precios: procesos adicionales

Es posible utilizar opcionalmente una serie de procesos en Fijación de precios.

Para obtener más información, consulte *Procesos adicionales de precios* (p. 53).

## Estructura de matriz

Para recuperar la información de precios correcta para calcular el precio, el descuento o los costos de transporte de una orden, carga o expedición, puede especificar matrices de precios. Una matriz es una estructura en la que la información de precios se agrupa según unos criterios particulares.

## Matrices de Fijación de precios

En una matriz de fijación de precios, puede especificar precios, descuentos, promociones o tarifas de flete para clientes, proveedores o artículos.

Están disponibles estas matrices de fijación de precios:

- Matriz de precio
- Matriz de descuento
- Matriz de promoción
- Matriz de tarifa de flete

### Matriz de precio

En estas sesiones, puede mantener valores de atributos de matriz y vínculos a precios de venta, compra o transferencia:

- Matrices de precio de venta (tdpcg0130m010)
- Matrices de precio de compra (tdpcg0130m020)
- Matrices de precio de transferencia (tdpcg0130m030)

### Matriz de descuento

En estas sesiones, puede mantener valores de atributos de matriz y vínculos a descuentos de venta o de compra:

- Matrices de descuento de línea de venta (tdpcg0130m110)
- Matrices de descuento total de venta (tdpcg0130m120)
- Matrices de descuento de línea de compra (tdpcg0130m130)
- Matrices de descuento total de compra (tdpcg0130m140)



## Matriz de promoción

En estas sesiones, puede mantener valores de atributos de matriz y vínculos a descuentos de promoción para órdenes de venta y líneas de orden de venta:

- Matrices de promoción de línea (tdpcg0130m210)
- Matrices de promoción de orden (tdpcg0130m220)

## Matriz de tarifa de flete

En estas sesiones, puede mantener valores de atributos de matriz y vínculos a acuerdos de tarifa del transportista y tarifa del cliente:

- Matrices de tarifa de flete de cliente (tdpcg0130m310)
- Matrices de tarifa de flete de transportista (tdpcg0130m320)

# Elementos para matrices de Fijación de precios

Cada matriz de Fijación de precios incluye estos elementos:

- **Tipo de matriz**  
Un tipo de matriz se utiliza para definir el tipo de definición de matriz y la matriz de fijación de precios. El tipo de matriz está vinculado con un conjunto de atributos de matriz. Cada tipo de matriz de fijación de precios tiene sus propios atributos de matriz.
- **Definición de matriz**  
Una definición de matriz incluye un grupo de atributos de matriz y un tipo de matriz.
- **Atributos de matriz**  
Los atributos de matriz son los elementos para los que desea configurar un precio, descuento, promoción o tarifas de flete.  
Los atributos de matriz son campos de tabla de las sesiones siguientes:
  - Partners (tccom4500m000)
  - Órdenes de venta (tdsls4100m000)
  - Órdenes de compra (tdpur4100m000)
  - Artículos (tcibd0501m000)
- **Prioridad de matriz**  
Una prioridad de matriz se utiliza para definir el orden en el que LN busca en definiciones de matriz. Si una definición de matriz no tiene ninguna prioridad de matriz, LN no busca en las matrices de Fijación de precios que utilicen esa definición.
- **Información de fijación de precios**  
La información de fijación de precios, como libros de precios, programaciones de descuentos, promociones o libros de tarifas de flete debe especificarse para los conjuntos de atributos y valores de matriz.

Los elementos de fijación de precios se pueden especificar en estas sesiones:

Elemento de fijación de precios	Sesión
Tipo, definición, atributos, prioridad de matriz	Definición de matriz (tdpcg0610m000)
Libro de precios	Libro de precios (tdpcg0611m000)
Programación de descuentos	Programación de descuentos (tdpcg0612m000)
Promoción	Promociones (tdpcg0140m000)
Libro de tarifas de flete	Libro de tarifas de flete (tdpcg0616m000)

## Configurar matrices de Fijación de precios

- Para configurar una matriz de fijación de precios, consulte *Configurar una matriz de precios* (p. 13).
- Para configurar una matriz de descuento, consulte *Configurar una matriz de descuento* (p. 21).
- Para configurar una matriz de promoción, consulte *Configurar una matriz de promoción* (p. 35).
- Para configurar una matriz de tarifa de flete, consulte *Configurar una matriz de tarifa de flete* (p. 41).

## Resumen de los procesos de recuperación de información de precios

La recuperación y el cálculo de precios, descuentos y promociones tienen lugar en un mismo proceso al guardar la orden o el contrato. Los costos de flete se calculan cuando se lleva a cabo la creación de carga o cuando el usuario lanza el proceso de cálculo de costos de flete desde órdenes de venta, órdenes de compra, órdenes de flete o expediciones. Se puede aplicar una lógica general de búsqueda al recuperar información de precios.

### Lógica general de búsqueda para recuperar información de precios

La búsqueda de información de precios válida incluye más que las meras matrices de fijación de precios definidas en Fijación de precios. Como norma general, los contratos especiales y normales tienen prioridad sobre las matrices de fijación de precios. El libro de precios de proveedor, en el que pueden almacenarse precios de *compra*, también puede tener prioridad sobre las matrices de fijación de precios. Ello depende del valor de la casilla de verificación **Prioridad alta** de la sesión Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000).

La secuencia de búsqueda para recuperar información de fijación de precios es la siguiente:

1. Desde contratos especiales válidos.
2. A partir de contratos normales
3. A partir del libro de precios de proveedor, para combinaciones en las que esté seleccionada la casilla de verificación **Prioridad alta** en la sesión Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000). Este paso de búsqueda sólo es aplicable para recuperar precios y descuentos de compra, no precios/descuentos de venta.
4. A partir de matrices válidas para las que se ha especificado una prioridad de matriz en la sesión Prioridades de matriz (tdpcg0120m000). Si una definición de matriz no tiene ninguna prioridad de matriz, LN no busca en las matrices de fijación de precios que utilicen esa definición.
5. Para precios y descuentos de venta, del libro de precios de venta predeterminado. Para los precios y descuentos de compra, del libro de precios de proveedor, para combinaciones en las que esté seleccionada la casilla de verificación **Prioridad alta** en la sesión Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000).
6. A partir de Datos de venta de artículo o a partir de Datos de compra de artículos.

#### Nota

Cuando se encuentra un precio en uno de los niveles, LN detiene el proceso de búsqueda en los niveles inferiores.

Para recuperar los precios de subcontratación de compra, puede especificar y vincular los datos de fijación de precios de subcontratación de operación, subcontratación de artículo o subcontratación de servicio a todos los niveles.

## Recuperar información de precios

- Para obtener más información sobre la recuperación de precios, consulte *Recuperación de precios* (p. 17)
- Para obtener más información sobre la recuperación de descuentos, consulte *Recuperación de descuentos* (p. 31)
- Para obtener más información sobre la recuperación de promociones, consulte *Recuperación de promoción* (p. 39)
- Para obtener más información sobre la recuperación de tarifas de flete, consulte *Recuperación de tarifa de flete* (p. 50)



## Configurar una matriz de precios

En Fijación de precios, una matriz de precios es una estructura de fijación de precios que ofrece criterios flexibles para definir y recuperar precios y descuentos.

Fundamentalmente, una matriz de precio incluye los elementos siguientes:

- Una definición de matriz
- Un conjunto de atributos de matriz
- Un libro de precios

Si las propiedades de, por ejemplo, la orden de venta coinciden con las propiedades de la matriz de precios de venta, el precio del libro de precios que está vinculado a la matriz de precios de venta se aplica a la orden de venta.

Para configurar una matriz de precio, realice los pasos siguientes:

### Fase 1: Parámetros de precios (tdpcg0100m000)

Defina los campos siguientes en la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000):

Ficha General	Ficha Ventas	Ficha Compra	Ficha Transferencia
Grupo de números de definición de matriz	Conjunto atributos para precio de venta	Conjunto atributos para precio de compra	Conjunto atributos para precio de transferencia
Grupo de números de libro de precios	Control de precios	Control de precios	Usar artículo de origen
-	Libro de precios predeterminado de venta	Libro de precios de proveedor	-

	Libro de precios predeterminado de servicio	Tipo de fecha de precio de compra	
-	Tipo de fecha de precio de venta	Recalcular precios y descuentos	-
-	Recalcular precios y descuentos	Usar artículo de origen	-
-	Usar artículo de origen	-	-

## Fase 2: Definición de matriz (tdpcg0610m000)

En la sesión Definición de matriz (tdpcg0610m000):

1. Defina una definición de matriz de los siguientes tipos de matriz:
  - **Precio de venta**  
Para definir los atributos de matriz para los precios de venta.
  - **Precio de compra**  
Para definir los atributos de matriz para los precios de compra.
  - **Precio de transferencia**  
Para definir los atributos de matriz para los precios de transferencia.
2. Defina los elementos, que son atributos de matriz, para los que desea configurar un libro de precios.
3. Defina una prioridad de matriz para la definición de matriz, que se utiliza como prioridad de búsqueda para buscar un precio.

## Fase 3: Libro de precios (tdpcg0611m000)

Defina libros de precios en la sesión Libro de precios (tdpcg0611m000). En los libros de precios, vincule precios de artículos y defina rangos de precios mediante tipos de escalado y valores de escalado. También puede vincular una programación de descuentos al libro de precios.

Para obtener más información, consulte *Configurar un libro de precios (p. 15)*.

## Fase 4: Matrices de precio...

Defina las matrices de precios de venta, compra y transferencia en estas sesiones:

- Matrices de precio de venta (tdpcg0130m010)
- Matrices de precio de compra (tdpcg0130m020)
- Matrices de precio de transferencia (tdpcg0130m030)

En estas sesiones, debe vincular una definición de matriz a un libro de precios y especificar valores para los atributos de matriz. Como resultado, los atributos de matriz se vinculan a los libros de precios.

## Ejemplo

Para el tipo de matriz **Precio de venta**, especifique la definición de matriz DM1. Añada los atributos cliente, facturado, origen de orden, condiciones de entrega, divisa y artículo a la definición de matriz.

Especifique el libro de precios SLS1 para una familia de artículos de fabricación con las características siguientes:

- Vendidos en dólares
- Un escalado mínimo de 2.500 unidades
- Un período válido del 1 de septiembre al 1 de diciembre
- Un precio de 25 USD cada uno
- Una programación de descuentos adicional

Especifique una matriz de **Precio de venta** y seleccione la definición de matriz DM1 y el libro de precios SLS1. Especifique los valores para los atributos de la matriz, como los siguientes:

- Cliente: Tradex
- Facturado: Tradex
- Origen de orden: Ventas
- Condiciones de entrega: CoD (pago a la entrega)
- Divisa: USD
- Artículo: ordenador portátil A1

## Libros de precios

### Configurar un libro de precios

Los libros de precios se utilizan para almacenar los precios base, los descuentos y otra información sobre los artículos.

Un libro de precios contiene estos elementos:

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

### Configurar un libro de precios

#### Fase 1: Definir un grupo de números de libro de precios

Defina un grupo de números de libro de precios en el campo **Grupo de números de libro de precios** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000).

## Fase 2: Definir un libro de precios

Defina una cabecera de libro de precios en la sesión Libros de precios (tdpcg0111m000). El libro de precios puede utilizarse para almacenar precios y descuentos para las órdenes, los contratos o las RFQ.

## Fase 3: Definir líneas del libro de precios

En la sesión Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000), especifique los artículos y la información de precios correspondiente.

También puede utilizar la sesión Libro de precios (tdpcg0611m000) para especificar un libro de precios y las líneas del libro de precios.

## Fase 4: Definir códigos predeterminados de libros de precios

Si es necesario, defina libros de precios predeterminados en los campos **Libro de precios predeterminado de venta**, **Libro de precios predeterminado de servicio** y **Libro de precios de proveedor** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000).

Para mantener actualizado el libro de precios predeterminado, puede seleccionar las casillas de verificación siguientes en la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000).

- **Actualizar libro de precios del proveedor**
- **Actualizar libro de precios predeterminado**

### Nota

- Si vincula una programación de descuentos a la línea del libro de precios en la sesión Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000), se aplican descuentos adicionales a los artículos mediante la programación de descuentos en la línea del libro de precios.
- Si existe una estructura de matriz, los libros de precios se especifican en las sesiones Matrices de precio de venta (tdpcg0130m010), Matrices de precio de compra (tdpcg0130m020) o Matrices de precio de transferencia (tdpcg0130m030).
- Si el origen de precios está establecido en **Precio comercial** para un escenario **Reparación en taller subcontrat.** en la sesión Acuerdo comercial intercompañía (tcitr1600m000), puede almacenar precios fijos de corrección internos en un libro de precios de corrección para los partners internos. Para recuperar los precios de corrección internos del libro de precios, el **Libro de precios de corrección** debe estar vinculado a una matriz de precios de transferencia en la sesión Matrices de precio de transferencia (tdpcg0130m030).

## Configurar un libro de precios del proveedor

Para configurar un libro de precios de proveedor, debe realizar los pasos siguientes:

1. Especifique una cabecera de libro de precios (de proveedor) en la sesión Libros de precios (tdpcg0111m000).



2. En el campo **Libro de precios de proveedor** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000), seleccione el libro de precios de la sesión Libros de precios (tdpcg0111m000).
3. En la sesión Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000), especifique los campos **Artículo**, **Partner proveedor** y **Partner expedidor**. Si lo desea, seleccione la casilla de verificación **Prioridad alta**.

#### Nota

- Únicamente puede definir los campos **Partner proveedor** y **Partner expedidor** y seleccionar la casilla de verificación **Prioridad alta** si ha especificado el campo **Libro de precios de proveedor** en la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000).
- No es obligatorio definir los campos de **Partner proveedor** y **Partner expedidor** en la sesión Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000). Sin embargo, influyen en la secuencia de búsqueda en el libro de precios de proveedor. Para obtener más información, consulte *Resumen de los procesos de recuperación de información de precios* (p. 10).
- Si selecciona la casilla de verificación **Prioridad alta** en la sesión Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000), el precio de la combinación de partner proveedor/partner expedidor/artículo tiene prioridad sobre los precios almacenados en la estructura normal de prioridad de matriz.
- Si define un libro de precios de proveedor, puede evitar el concepto de configuración de definiciones de matriz, vinculándolas a los libros de precios, dándoles una prioridad de búsqueda, y así sucesivamente. Esto le permite recuperar y mantener precios rápidamente en una combinación de partner proveedor/partner expedidor/artículo.

## Recuperación de precios

### Fase 1: Recuperar precios de un contrato

Durante la búsqueda de precios, LN comprueba primero si existe un contrato especial válido y después un contrato normal válido.

Puede especificar:

- Precios de contrato de venta en la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000) o Precios de contrato de venta (tdsls3103m000).
- Precios de contrato de compra en la sesión Precios de contrato de compra (tdpur3103m000).

### Fase 2: Recuperar precios de un libro de precios

Si LN no encuentra un precio en un contrato especial o en un contrato normal, LN intenta recuperar los precios de un libro de precios.

LN usa una lógica de búsqueda específica:

**1. Libro de precios de proveedor con prioridad alta**

LN busca primero un libro de precios de proveedor tal como se ha definido en el campo **Libro de precios de proveedor** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000), para las combinaciones que tienen seleccionada la casilla de verificación **Prioridad alta** en la sesión Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000). Este paso de búsqueda solo es aplicable cuando se recuperan precios de compra, no precios de venta.

**2. Libro de precios vinculado a matriz de precio**

A continuación, LN busca los libros de precios que están vinculados a matrices de precios válidas seleccionadas entre las matrices de precios para las que se haya definido una prioridad de matriz. LN busca matrices de precios con una definición de matriz y atributos de matriz que coincidan con las propiedades de la orden correspondiente. Tenga en cuenta que todos los atributos de matriz deben coincidir con las propiedades de la orden. Una vez encontrado, se utiliza el libro de precios de la matriz de precio en la que se almacenan la definición de matriz y los atributos de matriz para calcular el precio de la orden. Si existe más de una matriz de precio válida, la recuperación de precios se controlará mediante los parámetros **Control de precios/ Control de precios** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000). Las siguientes condiciones son aplicables a los artículos de servicio:

■ **Precio normal**

El campo **Método de búsqueda de precios de venta** de la sesión Parámetros generales de servicio (tsmdm0100m000) determina para qué origen se buscan los precios. Por ejemplo, si este parámetro es **Libros de precios de servicios**, solo se buscan libros de precios vinculados a matrices de precios para las que el **Origen de precios es Servicio** en la sesión Matrices de precio de venta (tdpcg0130m010).

■ **Precio interno**

Si el origen de precios está establecido en **Precio comercial** para el escenario **Reparación en taller subcontrat.** en la sesión Acuerdo comercial intercompañía (tcitr1600m000), se recupera un precio de corrección interno de un libro de precios de corrección, que se vincula a una matriz de precios de transferencia en la sesión Matrices de precio de transferencia (tdpcg0130m030).

- Si el origen de precios está establecido en **Tiempo y materiales** para el escenario **Reparación en taller subcontrat.** en la sesión Acuerdo comercial intercompañía (tcitr1600m000), debe especificarse un subescenario en la sesión Acuerdo comercial intercompañía: reglas de fijación precios de transf. (tcitr1605m000). Si el subescenario es del tipo **Entrega interna de material Mano de obra o Gastos** y el **Origen de precios** se establece en **Precio comercial**, se recupera un precio de transferencia interno de un libro de precios, que está vinculado con una matriz de precios de transferencia en la sesión Matrices de precio de transferencia (tdpcg0130m030).

**3. Libro de precios predeterminado**

Por último, LN busca:

- Un libro de precios de venta predeterminado, tal como se ha especificado en el campo **Libro de precios predeterminado de venta** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000) para recuperar precios de venta.

- Un libro de precios predeterminados de servicio, tal como se ha especificado en el campo **Libro de precios predeterminado de servicio** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000) para recuperar precios de servicio.
- Un libro de precios de proveedor, para las combinaciones que no tengan seleccionada la casilla de verificación **Prioridad alta** de la sesión Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000) para recuperar precios de compra.

### Fase 3: Recuperar precios de los archivos de artículos

Si no se pueden encontrar precios en los libros de precios, LN busca los precios en la sesión Artículos - Compra (tdipu0101m000), la sesión Artículos - Ventas (tdisa0501m000) o la sesión Artículos - Servicio (tsmdm2100m000).

#### Nota

- La recuperación de precios para las transacciones de comercio interno entre entidades o unidades empresariales específicas se basa en los datos de fijación de precios indicados en la sesión Acuerdo comercial intercompañía (tcitr1600m000).
- Si la casilla de verificación **Usar actualización de precios** está seleccionada en la sesión Parámetros de preconfiguración de unidades (tcuef0100s000) y la línea de orden contiene una unidad preconfigurada, se añaden precios de actualización al precio.
- Siempre puede especificar o actualizar precios.



## Configurar una matriz de descuento

En Fijación de precios, una matriz de descuento es una estructura de descuento que ofrece criterios flexibles para definir y recuperar descuentos.

Fundamentalmente, una matriz de descuento incluye los elementos siguientes:

- Una definición de matriz
- Un conjunto de atributos de matriz
- Información de descuentos, que puede ser:
  - Un importe de descuento
  - Un porcentaje de descuento
  - Una programación de descuentos

Si las propiedades de, por ejemplo, la orden de venta coinciden con las propiedades de la matriz de descuento, el importe/porcentaje de descuento de la matriz de descuento, o de la programación de descuentos que está vinculada a la matriz de descuento, se aplicará a la orden de venta.

### Nota

Puede especificar cuántos niveles de descuento utiliza su organización y definir su uso para cada nivel. Para obtener más información, consulte *Niveles de descuento múltiples* (p. 29).

Para configurar una matriz de descuento, realice los pasos siguientes:

### Fase 1: Parámetros de precios (tdpcg0100m000)

Defina los campos siguientes en la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000):

Ficha General	Ficha Ventas	Ficha Compra
Múltiples niveles de descuento implementados	Conjunto atributos para descuento de línea de venta	Conjunto atributos para descuento de línea
Número de niveles de descuento	Conjunto atributos para descuento total de compra	Conjunto atributos para descuento total de venta
Grupo de números de definición de matriz	Control de descuento de nivel 1	Control de descuento de nivel 1
Grupo de números de programación de descuento	Control de descuento de nivel 2	Control de descuento de nivel 2
-	Control de descuento de nivel 3	Control de descuento de nivel 3
-	Control de descuento de nivel 4	Control de descuento de nivel 4
-	Control de descuento de nivel 5	Control de descuento de nivel 5
-	Tipo de fecha de precio de venta	Tipo de fecha de precio de compra
-	Recalcular precios y descuentos	Recalcular precios y descuentos
-	Añadir/sobrescribir descuentos totales	Añadir/sobrescribir descuentos totales
-	Usar artículo de origen	Usar artículo de origen

## Fase 2: Definición de matriz (tdpcg0610m000)

En la sesión Definición de matriz (tdpcg0610m000):

- Defina una definición de matriz de los siguientes tipos de matriz:
  - **Descuento línea de venta**  
Para definir los atributos de matriz para los descuentos de la línea de orden de venta.
  - **Descuento total de venta**  
Para definir los atributos de matriz para los descuentos totales de la orden de venta.

- **Descuento línea de compra**  
Para definir los atributos de matriz para los descuentos de la línea de orden de compra.
  - **Descuento total de compra**  
Para definir los atributos de matriz para los descuentos totales de la orden de compra.
2. Defina los elementos, que son atributos de matriz, para los que desea configurar un importe de descuento, un porcentaje de descuento o una programación de descuentos.
  3. Defina una prioridad de matriz para la definición de matriz, que se utiliza como prioridad de búsqueda para buscar un descuento.

### Fase 3: Programación de descuentos (tdpcg0612m000)

Defina programaciones de descuentos en la sesión Programación de descuentos (tdpcg0612m000). En una programación de descuentos, se especifica un importe o porcentaje de descuento, y se determina el importe o la cantidad de la orden a la que se aplica el descuento. También puede especificar el tipo de escalado para el tipo de programación.

Una programación de descuentos se puede asignar a distintos orígenes pero, si desea utilizarla en una matriz de descuento, la programación de descuentos se debe asignar a una orden de compra u orden de venta estándar. Por lo tanto, las casillas de verificación **Usado para contratos de compra**, **Usado para contratos de venta**, **Usado para RFQ** y **Usado para promociones** deben estar desactivadas para la programación de descuentos.

Para obtener más información, consulte *Configurar una programación de descuentos* (p. 24).

### Fase 4: Matrices de descuento

Especifique matrices de descuento en estas sesiones:

- Matrices de descuento de línea de venta (tdpcg0130m110)
- Matrices de descuento total de venta (tdpcg0130m120)
- Matrices de descuento de línea de compra (tdpcg0130m130)
- Matrices de descuento total de compra (tdpcg0130m140)

En estas sesiones, debe vincular una definición de matriz a un importe de descuento, un porcentaje de descuento o una programación de descuentos, y debe especificar valores para los atributos de matriz. Como resultado, los atributos de matriz están vinculados a un importe de descuento, un porcentaje de descuento o una programación de descuentos.

## Ejemplo

Para el tipo de matriz **Descuento línea de venta**, especifique la definición de matriz DM1. Añada los atributos de condiciones de entrega, divisa y artículo a la definición de matriz.

Especifique la programación de descuentos SLS1 para artículos con las características siguientes:

- Dólares como divisa
- Un escalado mínimo de 10 unidades

- Un período válido del 1 de septiembre al 1 de diciembre
- Un precio de 50 USD cada uno.

Defina una matriz de precio para el tipo de matriz **Descuento línea de venta**, y seleccione la definición de matriz MD1 y programación de descuentos SLS1. Especifique los valores para los atributos de la matriz, como los siguientes:

- Condiciones de entrega: CoD (pago a la entrega)
- Divisa: USD
- Artículo: ordenador portátil A1

## Programaciones de descuentos

### Configurar una programación de descuentos

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

Una programación de descuentos incluye los elementos siguientes:

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

### Configurar una programación de descuentos

#### Fase 1: Especificar un grupo de números de programación de descuentos

Especifique un grupo de números de programación de descuentos en el campo **Grupo de números de programación de descuento** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000).

#### Fase 2: Especificar una cabecera de programación de descuentos

Especifique una cabecera de programación de descuentos en la sesión Programaciones de descuentos (tdpcg0112m000). La programación de descuentos puede utilizarse para almacenar descuentos para las órdenes, los contratos, las RFQ o las promociones.

En la sesión Programaciones de descuentos (tdpcg0112m000), también debe especificar el campo **Tipo de programación de descuentos**, que puede tener estos valores:

- **Escalado por cantidad**  
Los acuerdos de descuentos en su compañía se efectúan según la cantidad pedida.
- **Escalado por valor**  
Los acuerdos de descuentos en su compañía se efectúan según el valor de orden.



### Fase 3: Especificar líneas de programación de descuentos

Especifique los descuentos en la sesión Programaciones de descuentos (tdpcg0121m000).

Debe especificar estos campos de escalado:

- **Tipo de escalado**  
Especifica cómo se definen los escalados entre rangos de entidades como distancias, importes o cantidades pedidas de artículos. Un escalado es el primero o el último número de un rango. Un tipo de escalado puede ser uno de los siguientes:
  - **Mínimo**  
El escalado es el número más bajo de un rango.
  - **Hasta**  
El escalado es el número más alto de un rango.
- **Valor de escalado**  
La cantidad o el importe mínimo o máximo para esta línea de programación de descuentos. Dependiendo del tipo de escalado será una cantidad mínima o máxima.

#### Ejemplo

##### Tipo de programación de Escalado por cantidad

##### Tipo de escalado Mínimo

Cantidad pedida	Descuento
10	3%
50	5%

En este caso, los escalados son 10 y 50. Las cantidades pedidas  $\geq 10$  y  $< 50$  obtienen un 3% de descuento. Las cantidades pedidas de 50 y más obtienen un 5% de descuento.

##### Tipo de programación de Escalado por valor

##### Tipo de escalado Hasta

Importe de orden	Descuento
100	0%
1000	5%

En este caso, los escalados son 1000 y 1000. Para importes  $\leq 100$ , el descuento es 0%. Para importes  $> 100$  y  $\leq 1000$ , el descuento es del 5%.

### Nota

- También puede utilizar la sesión Programación de descuentos (tdpcg0612m000) para especificar una cabecera de programación de descuentos y líneas de programación de descuentos.
- Cuando vincula una programación de descuentos con el libro de precios en la sesión Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000), se aplican descuentos adicionales a los artículos mediante la programación de descuentos en el libro de precios.
- Si existe una estructura de matriz, las programaciones de descuentos se especifican en las sesiones Matrices de descuento de línea de venta (tdpcg0130m110), Matrices de descuento total de venta (tdpcg0130m120), Matrices de descuento de línea de compra (tdpcg0130m130) o Matrices de descuento total de compra (tdpcg0130m140).
- Puede vincular una o varias programaciones de descuentos a un contrato. Para obtener más información, consulte *Programaciones de descuentos en contratos* (p. 26).

## Programaciones de descuentos en contratos

En el campo **Programación de descuentos** de las sesiones siguientes, puede vincular una o varias programaciones de descuentos:

- Precios de contrato de compra (tdpur3103m000)
- Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000)
- Precios de contrato de venta (tdsls3103m000)

Vincular una programación de descuentos a un contrato

### Precios de contrato de compra (tdpur3103m000) y Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000)

Para especificar una **Programación de descuentos** en la sesión Precios de contrato de compra (tdpur3103m000) o en la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000), haga zoom a la sesión Programaciones de descuentos de línea (tdpcg0521m100). Para vincular una programación de descuentos, debe especificar solamente una programación de descuentos en la sesión Programaciones de descuentos de línea (tdpcg0521m100). En función de la cantidad pedida y del período de efectividad de la línea de programación de descuentos y del período de efectividad de la revisión de precios o de la línea de contrato de venta, se selecciona una única línea de la programación de descuentos.

### Precios de contrato de venta (tdsls3103m000)

Para especificar una **Programación de descuentos** en esta sesión, haga zoom a la sesión Programaciones de descuentos (tdpcg0112m000). En función de la cantidad pedida y del período de efectividad de la línea de programación de descuentos y del período de efectividad de la revisión de precios, se selecciona una única línea de la programación de descuentos.

### Ejemplo

- Programación de descuentos: **Usado para contratos de compra**
- **Tipo de programación de descuentos:** escalado por cantidad
- Período de efectividad de la revisión de precio de línea de contrato: 01/04 - 30/04

Tipo de escalado	Escalado (unidades)	Fecha de efectividad	Fecha de vencimiento	Porcentaje	Importe (euros)	Método	Código de descuento
Hasta	100	01/05	-	-	10	Neto	RHT
Hasta	200	01/01	-	1	-	Bruto	-
Hasta	300	01/01	04/06	4	-	Neto	MAQ
Hasta	300	05/04	-	5	-	Bruto	APC

Si la cantidad pedida es 100 bultos, el descuento es del 1% bruto. Con un precio de 50 euros, el importe neto será de 49.500 euros.

### Vincular varias programaciones de descuentos a un contrato

En función del valor especificado en el campo **Número de niveles de descuento** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000), puede vincular un máximo de cinco programaciones de descuento a una revisión de precios.

Si vincula más de una programación de descuentos a una revisión de precios, en función de la cantidad pedida y del período de efectividad de las líneas de programación de descuentos y del período de efectividad de la revisión de precios o la línea de contrato, se selecciona una única línea de programación de descuentos de cada programación de descuentos vinculada.

### Precios de contrato de compra (tdpur3103m000) y Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000)

Para vincular varias programaciones de descuentos a un contrato, cuando haga zoom a la sesión Programaciones de descuentos de línea (tdpcg0521m100) desde el campo **Programación de descuentos** de la sesión Precios de contrato de compra (tdpur3103m000) o la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000), especifique más de una programación de descuentos en la sesión Programaciones de descuentos de línea (tdpcg0521m100).

### Precios de contrato de venta (tdsls3103m000)

Puede vincular más niveles de programaciones de descuentos a la revisión de precios de contrato de venta en la sesión Precio y descuentos (tdpcg1600m000). Para iniciar esta sesión, en el [menú](#)

correspondiente de la sesión Precios de contrato de venta (tdsls3103m000), haga clic en **Precio y descuentos**. En la ficha **Descuentos**, especifique más de una programación de descuentos para la revisión de precios.

### Ejemplo

Dos programaciones de descuentos están vinculadas a una revisión de precio de contrato de compra con un período de efectividad de 01/05 - 01/06.

- Programación de descuentos: PUR000002
- **Tipo de programación de descuentos:** escalado por cantidad

Tipo de es- calado	Escalado (unid)	Fecha de efectividad	Fecha de vencimien- to	Porcentaje	Importe (euros)	Método	Código de descuento
Hasta	100	01/03/00	-	4	-	Bruto	MHT
Hasta	200	01/01/00	04/06	-	10	Neto	-
Hasta	300	01/01/00	-	4	-	Bruto	LAQ
Hasta	300	05/04/00	-	5	-	Bruto	ZPC

- Código de programación de descuentos: PUR000003
- **Tipo de programación de descuentos:** escalado por valor

Tipo de escalado	Escalado (euro)	Fecha de efectividad	Fecha de vencimiento	Porcentaje	Importe (euros)	Método	Código de descuento
Mín.	10000	01/05/00	-	-1	-	Bruto	LHT
Mín.	20000	01/01/00	04/06	-	-10	Neto	-
Mín.	30000	01/01/00	-	-1	-	Bruto	NAQ
Mín.	40000	05/04/00	-	-5	-	Neto	BPC

Si la cantidad pedida es 100 unidades y el precio es de 50 euros, el importe neto se recupera de la siguiente manera:

- El descuento que se aplica de PUR000002 es del 4% bruto.
- El importe neto es ahora de 48.000 euros.
- El descuento (léase recargo) de PUR000003 es de -5
- El importe neto total será de 48.500 euros.

## Niveles de descuento múltiples

Muchas organizaciones ofrecen o reciben más de un descuento cada vez. Se trata de una práctica empresarial corriente que se admite si la casilla de verificación **Múltiples niveles de descuento implementados** está seleccionada en la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000). Los niveles de descuento se utilizan para configurar criterios flexibles con los que asignar descuentos a, por ejemplo, órdenes y líneas de venta u órdenes y líneas de compra.

Puede especificar hasta cinco niveles de descuentos. El número de descuentos que se pueden asignar, por ejemplo, a una orden de venta o a una orden de compra depende del número de niveles de descuento que se especifique en el campo **Número de niveles de descuento** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000). En esta sesión, puede especificar cuántos niveles de descuento utiliza su organización y definir su uso para cada nivel. Por ejemplo, puede definir que para el nivel uno se utilice el primer descuento encontrado, y que los niveles siguientes se utilicen de forma acumulada.

Para cada nivel, puede definir un descuento de línea de orden y un descuento de orden. Debe definir una definición de matriz y una matriz de descuento para el descuento de línea y el descuento total. Para obtener más información, consulte *Configurar una matriz de descuento* (p. 21).

Un descuento puede expresarse mediante un porcentaje de descuento o un importe de descuento. Los importes se calculan por unidad y se deducen del importe bruto. Los porcentajes pueden calcularse sobre el importe bruto o sobre el importe neto restante en el nivel anterior.

## Ejemplo

Un proveedor de sillas ha definido tres niveles de descuentos:

- Nivel 1: se especifica un descuento para todos los clientes situados en una cierta zona.
- Nivel 2: se especifica un descuento en función de la cantidad pedida.
- Nivel 3: se especifica un descuento para artículos específicos.

El proveedor descuenta 100 dólares a todos los clientes de Nueva York que cursan una orden (descuento de nivel 1). Además, se especifica un descuento del 5% a cada cliente que compre más de 500 sillas a 100 cada una (descuento de nivel 2).

El cálculo de la factura para un cliente de Nueva York que compra 600 sillas es el siguiente:

Nivel	% de descuento	Importe	Método	Descuento	Neto
1	-	1	Bruto	\$ 100 (1*100)	\$ 59,900
2	5%	-	Neto	\$ 2,995 (5%*59,900)	\$ 56,905

## Determinante/elegible

Si una línea de orden es elegible para descuentos totales de orden, los descuentos totales se distribuirán entre las líneas de orden.

Si una línea de orden es determinante, la cantidad y el valor de la línea de orden se incluirán al calcular los descuentos totales de orden.

Los descuentos totales de orden normalmente son adicionales a otros descuentos.

### Valor predeterminado

Si selecciona las casillas de verificación **Elegible** y **Determinante** en una de las sesiones de matrices de precios o de matrices de descuento, las mismas casillas de verificación estarán seleccionadas de forma predeterminada en estas sesiones:

- Respuestas a RFQ (tdpur1506m000)
- Precios de contrato de compra (tdpur3103m000)
- Líneas de orden de compra (tdpur4101m000)
- Líneas de ofertas de venta (tdsls1501m000)
- Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000)
- Líneas de orden de venta (tdsls4101m000)
- Precio y descuentos (tdpcg1600m000)

Puede cambiar manualmente las opciones predeterminadas en las sesiones anteriores.

## Ejemplo

Se especifica un descuento total del 10% si el importe total de la orden para un cliente es más de 500 USD.

Un cliente ha pedido importes de 100 USD, 200 USD y 500 USD, y todas las líneas de orden son determinantes para el importe total de descuento. Como resultado, puede distribuirse un descuento a las líneas de orden porque el importe total de la orden es de 800 USD.

Si uno de los importes en la línea de orden es elegible para el descuento total, se aplicará un 10% de descuento a esa línea de orden. Se especifica un 10% de descuento para las líneas de orden elegibles de 500 USD y 100 USD. La cantidad de 200 USD no es elegible, por lo que no se aplica un descuento total.

Las líneas de orden están excluidas de los descuentos totales de orden si ya se les aplica otro importe de descuento (grande). Por ejemplo, para un importe de línea de orden de 125 USD se especifican 50 USD de descuento (para la cantidad pedida). El descuento adicional total que se aplica a la línea de orden es de 40 USD. El importe total del descuento es de 90 USD. El descuento total no se especifica porque el importe total de descuento es demasiado grande en un importe pedido de 125 USD.

## Recuperación de descuentos

La funcionalidad para recuperar descuentos es similar a la usada para recuperar precios. Las principales diferencias son las siguientes:

- Los descuentos pueden almacenarse en matrices de descuento y en programaciones de descuentos.
- Es posible que se pueda aplicar más de un descuento. Para obtener más información, consulte *Niveles de descuento múltiples* (p. 29).

## Recuperar descuentos de un contrato

Durante la búsqueda de descuentos, LN comprueba primero si existe un contrato especial válido y después un contrato normal válido.

Puede definir:

- Descuentos de contrato de venta en la sesión Líneas de contrato de venta (tdsls3501m000) o Precios de contrato de venta (tdsls3103m000).
- Descuentos de contrato de compra en la sesión Precios de contrato de compra (tdpur3103m000).

Si es necesario, puede vincular una o varias programaciones de descuentos a un contrato. Para obtener más información, consulte *Programaciones de descuentos en contratos* (p. 26).

**Nota**

Si el contrato no tiene un descuento válido, LN puede detener o continuar la búsqueda según la configuración de la casilla de verificación **Aplicar descuentos si no hay descuentos por contrato** en la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000). Si la casilla de verificación está seleccionada, la búsqueda continúa.

## Recuperar descuentos de un libro de precios o una matriz de descuento

Si LN no encuentra un descuento en un contrato especial o un contrato normal y si la búsqueda de descuentos continúa, LN intenta recuperar descuentos de una programación de descuentos que esté vinculada a un libro de precios, o de una matriz de descuento. Para recuperar información de descuento de una programación de descuentos vinculada a un libro de precios, LN debe encontrar primero el libro de precios correcto. Para buscar el libro de precios correcto, se lleva a cabo el proceso de recuperación descrito en *Recuperación de precios* (p. 17).

Para recuperar descuentos de una matriz de descuento, LN busca matrices de descuento con una definición de matriz y atributos de matriz que coincidan con las propiedades de la orden correspondiente. Tenga en cuenta que todos los atributos de matriz deben coincidir con las propiedades de la orden. Una vez encontrado, se utiliza la programación de descuentos de la matriz de descuento en la que se almacenan la definición de matriz y los atributos de matriz para calcular el descuento de la orden. La información de descuento de la matriz de descuento incluye un importe de descuento, un porcentaje de descuento o una programación de descuentos.

La recuperación de matrices de descuento se controla mediante los siguientes parámetros de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000) para el nivel de descuento correspondiente:

- **Primer descuento**  
LN toma el primer descuento válido encontrado en el nivel y omite cualquier otro descuento válido. El primer descuento válido es el que tiene el número más bajo de prioridad de matriz. Cuando hay más de un descuento con el número de prioridad más bajo, el primer descuento es el que tiene la fecha de efectividad más reciente. Una vez encontrado el primer descuento, la búsqueda de descuentos se detiene.
- **Descuento óptimo**  
LN toma el mejor descuento encontrado para el nivel y no tiene en cuenta las prioridades de matriz.
- **Acumular**  
Todos los descuentos válidos se recuperan y devuelven como un porcentaje acumulado. El máximo porcentaje de descuento acumulado es 100.
- **No aplicable**  
No se recuperan descuentos para el nivel de descuento correspondiente.

**Nota**

- El proceso de recuperación de descuentos tiene lugar para cada nivel de descuento definido empezando por el nivel 1. LN busca en primer lugar un descuento de línea y en segundo, un



descuento de orden. Si no encuentra ningún descuento válido, LN especifica un valor de 0,00 (cero), que el usuario puede mantener o modificar.

- El valor de las casillas de verificación **Determinante** y **Elegible** en las sesiones de matrices de precios y matrices de descuento también afecta al cálculo de descuentos. Para obtener más información, consulte *Determinante/elegible* (p. 30).
- De las programaciones de descuentos o libros de precios aplicables que LN encuentra para una determinada orden o contrato, LN toma los descuentos registrados en la divisa de la orden o del contrato. Si en la divisa de orden no encuentra ningún descuento aplicable, LN selecciona los descuentos registrados en la divisa propia.
- Siempre puede especificar o sobrescribir manualmente los descuentos.



## Configurar una matriz de promoción

En Fijación de precios, una matriz de promoción es una estructura que ofrece criterios flexibles para definir y recuperar promociones.

Fundamentalmente, una matriz de promoción incluye los elementos siguientes:

- Una definición de matriz
- Un conjunto de atributos de matriz
- Una promoción o un grupo de promociones

Si las propiedades de, por ejemplo, la orden de venta coinciden con las propiedades de la matriz de promoción, la promoción vinculada con la matriz de promoción se aplica a la orden de venta.

Para configurar una matriz de promoción, realice los pasos siguientes:

### Fase 1: Parámetros de precios (tdpcg0100m000)

Defina los campos siguientes en la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000):

#### Ficha General

Grupo de números de definición de matriz

Grupo de números de programación de descuento

#### Ficha Promociones

Conjunto atributos para promociones de línea

Conjunto atributos para promociones de orden

-

Promociones implementadas

-

Grupo de números de promoción

-

Control de promoción de línea

-	<b>Control de promociones de orden</b>
-	<b>Tipo de fecha de promoción</b>

## Fase 2: Definición de matriz (tdpcg0610m000)

En la sesión Definición de matriz (tdpcg0610m000):

1. Defina una definición de matriz de los siguientes tipos de matriz:
  - **Promociones de línea**  
Para definir los atributos de matriz para las promociones de la línea de orden de venta. Una promoción de línea es una oferta especial en una orden de venta que reduce el precio del artículo original en un porcentaje o importe monetario o que ofrece regalos con la compra del artículo original.
  - **Promociones de orden**  
Para definir los atributos de matriz para las promociones de la cabecera de orden de venta. Una promoción de orden es una oferta especial en una orden de venta que reduce el precio total de la orden en un porcentaje o que ofrece un regalo.
2. Defina los elementos, que son atributos de matriz, para los que desea configurar una promoción.
3. Defina una prioridad de matriz para la definición de matriz, que se utiliza como prioridad de búsqueda para buscar una promoción.

## Fase 3: Programación de descuentos (tdpcg0612m000)

En la sesión Programación de descuentos (tdpcg0612m000), se define una programación de descuentos que se asigna a una promoción, lo que significa que tiene seleccionada la casilla de verificación **Usado para promociones**. En la programación de descuentos se especifican los detalles de la promoción, que incluyen el importe de descuento, el porcentaje o regalo, y el importe o la cantidad de la orden a la que se aplica la promoción. También puede especificar el tipo de escalado para el tipo de programación.

Para obtener más información, consulte *Configurar una programación de descuentos* (p. 24).

## Fase 4: Grupos de promociones (tdpcg0115m000)

Si es necesario, mantenga los grupos de promoción en la sesión Grupos de promociones (tdpcg0115m000). Los grupos de promoción le permiten vincular más de una promoción a una matriz de promoción. Debe seleccionar un **Tipo de grupo** y mantener el grupo de promoción del tipo de grupo en la sesión correspondiente, que puede iniciar desde el menú Vistas, Referencias o Acciones.

Para obtener un resumen de los grupos de promociones, consulte la sesión Grupos de promociones - Resumen (tdpcg0515m000).

## Fase 5: Promociones (tdpcg0140m000)

Mantenga promociones en la sesión Promociones (tdpcg0140m000). En esta sesión, debe vincular la programación de descuentos a la promoción.

## Fase 6: Matrices de promoción

Especifique las matrices de promoción de orden y de línea en estas sesiones:

- Matrices de promoción de línea (tdpcg0130m210)
- Matrices de promoción de orden (tdpcg0130m220)

En estas sesiones, debe vincular una definición de matriz a una promoción o grupo de promociones, y debe especificar valores para los atributos de matriz. Como resultado, los atributos de matriz se vinculan a una promoción o a un grupo de promociones.

No es necesario crear una matriz de promoción para las promociones predeterminadas, que se pueden definir en el campo **Promoción predeterminada** de la sesión Promociones (tdpcg0140m000). LN busca automáticamente dichas promociones.

## Ejemplo

Para el tipo de matriz **Promociones de línea**, especifique la definición de matriz DM1. Añada los atributos de condiciones de entrega y divisa a la definición de matriz.

Especifique una programación de descuentos de promoción SLS1 para artículos con las características siguientes:

- Dólares como divisa
- Un escalado mínimo de 10 unidades
- Un período válido del 1 de septiembre al 1 de diciembre
- Un teclado de regalo

Especifique una promoción PRO1 con las características siguientes:

- Artículo de venta: ordenador portátil A1
- Vincule la programación de descuentos de promoción SLS1 a la promoción.

Defina una matriz de promoción para el tipo de matriz **Promociones de línea** y seleccione la definición de matriz MD1 y la promoción PRO1. Especifique los valores para los atributos de la matriz, como los siguientes:

- Condiciones de entrega: CoD (pago a la entrega)
- Divisa: USD

## Escenarios de promoción

Los siguientes escenarios representan formas en las que los usuarios del sector de las mercancías empaquetadas de consumo pueden utilizar las sesiones de precios y promociones para configurar diversos tipos de promociones.

### Promociones en el nivel de línea

- Promoción de artículo de línea con porcentaje de descuento
- Promoción de artículo de línea con valor de descuento
- Comprar una cantidad o valor de un artículo y conseguir otro igual gratis
- Comprar una cantidad o valor de un artículo y conseguir otro artículo gratis
- Comprar una cantidad o valor de un artículo y conseguir una familia de artículos gratis

### Promociones a nivel de orden

- Promoción de orden con porcentaje de descuento en función del valor la totalidad de la orden
- Promoción de orden con artículo gratis en función del valor de la totalidad de la orden

### Promociones en el nivel de línea

#### Promoción de artículo de línea con porcentaje de descuento

Para esta promoción, se ofrece un porcentaje de descuento en cada línea de orden de venta. El porcentaje de descuento depende de la cantidad o del valor pedido. Los descuentos de porcentaje aumentan cuando aumentan las cantidades o los valores pedidos.

En este caso, compra una cantidad especificada de A, y consigues un porcentaje de descuento.

#### Promoción de artículo de línea con valor de descuento

Se ofrece un valor de descuento en una línea de orden de venta. El valor de descuento depende de la cantidad o del valor pedido. El importe de descuento aumenta si aumentan las cantidades o los valores pedidos.

En este caso, compra una cantidad especificada de A, y consigues un descuento de valor monetario.

#### Comprar una cantidad o valor de un artículo y conseguir otro igual gratis

Uno o más artículos gratis se ofrecen en una orden de venta. El número de artículos gratis depende de la cantidad del artículo o del valor del artículo pedido.

En este caso, se compra una cantidad determinada de A y se consigue otro artículo igual gratis.

**Comprar una cantidad o valor de un artículo y conseguir otro artículo gratis**

Se ofrece gratis un artículo o un número determinado de artículos (distintos del artículo pedido) en cada línea de orden de venta en función de la cantidad o del valor pedido en esa línea.

En este caso, se compra una cantidad determinada de A y se consigue otro artículo gratis.

**Comprar una cantidad o valor de un artículo y conseguir una familia de artículos gratis**

Esta promoción consiste en ofrecer artículos de una familia gratuitamente en cada línea de orden de venta, en función de la cantidad o valor pedidos en dicha línea.

En este caso, se compra una cantidad determinada de A y se consigue una familia de artículos gratis.

**Promociones a nivel de orden****Promoción de orden con porcentaje de descuento en función del valor la totalidad de la orden**

Si el valor total de la orden excede de un valor especificado, recibe un porcentaje de descuento especificado en la orden total.

Por ejemplo, si el importe de la orden excede en 1.000 USD, consigue un 3% de descuento en el valor total de la orden.

**Promoción de orden con artículo gratis en función del valor de la totalidad de la orden**

Si el valor total de la orden excede de un valor especificado, consigue un número de artículos gratis.

Por ejemplo, si el importe de la orden excede en 1.000 USD, consigue diez artículos gratis.

## Recuperación de promoción

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

Con la excepción de las promociones predeterminadas, cuya búsqueda se realiza automáticamente, LN utiliza matrices de promoción para comprobar si hay una promoción definida para el artículo y/o partner de una orden de venta.

LN busca promociones válidas en las matrices de promoción para las que se ha definido una prioridad de matriz. Los parámetros **Control de promoción de línea** y **Control de promociones de orden de la sesión** Parámetros de precios (tdpcg0100m000) controlan la recuperación de matrices de promoción.

Estos parámetros pueden definirse de la siguiente manera:

- **Primero elegible**  
Se aplica la primera promoción válida.

- **Todos los elegibles**  
Se aplican todas las promociones válidas.
- **Primero elegible y todos los exclusivos**  
Se aplica la primera promoción válida para la que se haya seleccionado la casilla de verificación **Promoción exclusiva** en la sesión Promociones (tdpcg0140m000).
- **Todos los exclusivos**  
Se aplican todas las promociones válidas para las que se haya seleccionado la casilla de verificación **Promoción exclusiva** en la sesión Promociones (tdpcg0140m000).

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

#### **Nota**

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



## Configurar una matriz de tarifa de flete

En Fijación de precios, una matriz de tarifa de flete es una estructura que ofrece criterios flexibles para definir y recuperar tarifas de flete.

Fundamentalmente, una matriz de tarifa de flete incluye los elementos siguientes:

- Una definición de matriz
- Un conjunto de atributos de matriz
- Un libro de tarifas de flete

Si las propiedades de, por ejemplo, la orden de venta coinciden con las propiedades de la matriz de tarifa de flete, la tarifa de flete del libro de tarifas de flete que está vinculado con la matriz de tarifa de flete se aplicará a la orden de venta.

Para configurar una matriz de tarifa de flete, realice los pasos siguientes:

### Fase 1: Parámetros de precios (tdpcg0100m000)

Defina los campos siguientes en la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000):

- **Grupo de números de definición de matriz**
- **Grupo de números de libro de tarifas de flete**
- **Conjunto atributos para tarifa de flete de cliente**
- **Conjunto atributos para tarifa de flete de transportista**
- **Buscar por distancia/zona**
- **Control de tarifa de flete de cliente**
- **Control de tarifa de flete de transportista**
- **Fecha de tarifa para tarifa de flete de cliente**
- **Fecha de tarifa para tarifa de flete de transportista**

## Fase 2: Definición de matriz (tdpcg0610m000)

En la sesión Definición de matriz (tdpcg0610m000):

1. Defina una definición de matriz de los siguientes tipos de matriz:
  - **Tarifa de flete de cliente**  
Utilice este tipo de matriz para definir atributos de matriz para tarifas de flete de cliente.
  - **Tarifa de flete de transportista**  
Utilice este tipo de matriz para definir atributos de matriz para tarifas de flete de transportista.
2. Defina los elementos, que son atributos de matriz, para los que desea configurar un libro de tarifas de flete.
3. Defina una prioridad de matriz para la definición de matriz, que se utiliza como prioridad de búsqueda para buscar un libro de tarifas de flete.

## Fase 3: Libro de tarifas de flete (tdpcg0616m000)

Defina libros de tarifas de flete en la sesión Libro de tarifas de flete (tdpcg0616m000). En libros de tarifas de flete se especifican distancias o zonas, y las tarifas de flete en relación con las distancias o zonas. También puede especificar tipos de escalado.

Para obtener más información, consulte *Definir libros de tarifas de flete* (p. 43).

## Fase 4: Matrices de tarifa de flete

Especifique matrices de tarifa de flete en estas sesiones:

- Matrices de tarifa de flete de cliente (tdpcg0130m310)
- Matrices de tarifa de flete de transportista (tdpcg0130m320)

En estas sesiones, debe vincular libros de tarifas de flete a las definiciones de matriz y especificar valores para los atributos de matriz. Como resultado, los libros de tarifas de flete se vinculan con los atributos de matriz.

## Ejemplo

Para el tipo de matriz **Tarifa de flete de cliente**, especifique la definición de matriz DM1. Añada los atributos del artículo y el partner expedidor a la definición de matriz.

Especifique el libro de tarifas de flete FRB1 para artículos con las características siguientes:

- Método de calificación: **Distancia**
- Un tipo de escalado **Hasta**
- Para un peso <100:
  - Importe por peso de 15 USD
- Para una distancia <500:
  - Importe por distancia de 25 USD

- Un período válido del 1 de septiembre al 1 de diciembre

Defina una matriz de tarifas de flete para el tipo de matriz **Tarifa de flete de cliente**, y seleccione la definición de matriz DM1 y el libro de tarifas de flete FRB1. Especifique los valores para los atributos de la matriz, como los siguientes:

- Artículo: ordenador portátil A1
- Partner expedidor: Tradex

## Libros de tarifas de flete

### Definir libros de tarifas de flete

Un libro de tarifas de flete es una lista de tarifas de flete. Una tarifa de flete incluye un importe por distancia o zona y algunos atributos más, como el peso, nivel de servicio o transportista.

Una tarifa de flete puede ser de los tipos siguientes:

- Tarifa del cliente
- Tarifa del transportista

Un libro de tarifas de flete incluye los siguientes elementos:

- Una cabecera de libro de tarifas de flete, que contiene el código, el método de calificación, la unidad de distancia y la distancia gratuita.
- Una o varias líneas de libro de tarifas de flete, que contienen las tarifas de flete para una combinación de atributos, como el transportista y el nivel de servicio.

Las tarifas de flete especificadas en un libro de tarifas de flete están sujetas a un valor mínimo o máximo de peso, distancia o tarifa adicional.

### Configurar un libro de tarifas de flete

#### Fase 1: Especificar un grupo de números de libro de tarifas de flete

Especifique un grupo de números de libro de tarifas de flete en el campo **Grupo de números de libro de tarifas de flete** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000).

#### Fase 2: Especificar una cabecera del libro de tarifas de flete

Especifique una cabecera del libro de tarifas de flete en la sesión Libros de tarifas de flete (tdpcg0116m000).

En la sesión Libros de tarifas de flete (tdpcg0116m000), también debe especificar el campo **Método de calificación** que clasifica las tarifas de flete. Este campo puede tener el valor **Distancia** o **Zona**.

### Fase 3: Especificar líneas de libro de tarifas de flete

Especifique las líneas de libro de tarifas de flete en la sesión Libros de tarifas de flete (tdpcg0150m000), que incluye las distancias o zonas, y las tarifas de flete contra las distancias o zonas.

Debe especificar estos campos de escalado:

- **Tipo de escalado**  
Especifica cómo se definen los escalados entre rangos de entidades como distancias, pesos o unidades de tarifa adicionales.  
Un tipo de escalado puede ser uno de los siguientes:
  - **Mínimo**  
El escalado es el número más bajo de un rango.
  - **Hasta**  
El escalado es el número más alto de un rango.
- **Tarifas de flete**  
Para los rangos de escalado, especifique los importes por distancia, peso y unidad de tarifa adicional. También puede especificar un importe mínimo o fijo.

#### Nota

También puede utilizar la sesión Libro de tarifas de flete (tdpcg0616m000) para especificar una cabecera del libro de tarifas de flete y líneas del libro de tarifas de flete.

## Ejemplo

**Datos del libro de tarifas de flete**

<b>Transportista/LSP</b> Transveloz, S.L.
<b>Peso</b> 100 kg
<b>Nivel de servicio</b> Entrega urgente
<b>Método de calificación</b> Distancia
<b>Tipo de escalado</b> Mínimo

Distancia	Importe por distancia	Importe por peso	Importe mínimo
0	10	15	2,000
500	25	25	3,000

Para las distancias y pesos mostrados abajo, estas tarifas generarían los siguientes costos de flete:

Copia	Distancia	Peso	Costos de flete
A	100	200	$100 \times 10 + 200 \times 15 = 4,000$
B	1000	50	$1000 \times 25 = 25,000$
C	30	100	2000

Para B, no hay cargo por peso, puesto que el peso es  $< 100$  kg. Para C, el importe calculado es  $(30 \times 10 + 100 \times 15 = 1.800) <$  que el importe mínimo, de modo que se carga el importe mínimo.

## Zonas...

Las tarifas de flete se basan en distancias y zonas, así como en otros elementos opcionales, como el peso, el nivel de servicio o el transportista. Las distancias se definen mediante las distancias

especificadas en la sesión Libros de tarifas de flete (tdpcg0150m000) del módulo Fijación de precios y mediante las zonas definidas en Fletes. Una zona consta de los elementos siguientes:

- Identificación de **Zona**
- **Tipo de zona**
- Un transportista
- Información de zona

### Identificación de zona

Una identificación de **Zona** consta de un código y una descripción.

### Tipo de zona

Un **Tipo de zona** determina el tipo de información de zona que compone una zona. En Fletes se definen los tipos de zona siguientes:

- **Código postal**
- **Población**
- **Distancia**

### Transportista

Algunos transportistas utilizan su propio sistema de zonas en el que basan sus tarifas. Puede especificar un transportista para indicar que dicho transportista es el único que puede utilizar una zona concreta.

### Información de zona

La información de zona incluye detalles como los países de origen y destino, los rangos de códigos postales, las poblaciones o las distancias que constituyen la zona. El **Tipo de zona** de una **Zona** determina el tipo de información de zona de que consta una zona.

- Zonas por código postal
- Zonas por población
- Zonas por distancia

### Cómo definir las zonas

Para definir una zona, proceda del modo siguiente:

1. En la sesión Zonas por tipo de zona y transportista/LSP (fmfrcl1110m000), defina los datos siguientes:
  - a. La **Tipo de zona**. Para seleccionar un **Tipo de zona**, haga clic en el botón Nuevo grupo de la barra de herramientas.
  - b. El **Transportista/LSP**, si es necesario.
  - c. El código y la descripción de la **Zona**. Para añadir un código y una descripción, haga clic en el botón Nuevo registro de la barra de herramientas.

2. Inicie la sesión Zonas por código postal (fmfr1120m000), la sesión Zonas por población (fmfr1130m000) o la sesión Zonas por distancia (fmfr1140m000) para especificar la información de zona pertinente.

### Uso de zonas

Las zonas por **Código postal**, por **Población** y por **Distancia** se utilizan para definir las tarifas de flete. En la sesión Libros de tarifas de flete (tdpcg0150m000), el código de una zona se vincula a un importe de flete. Por consiguiente, todo el transporte de mercancías llevado a cabo en las regiones incluidas en los rangos de códigos postales, los rangos de poblaciones, o en la distancia definida para la zona tendrá la misma tarifa básica siempre que se apliquen los demás factores que componen la tarifa de flete, como el peso básico o el transportista.

### Nota

En la sesión Libros de tarifas de flete (tdpcg0150m000) no puede seleccionar códigos de zona del tipo **Distancia**. Para definir una tarifa de flete por **Obsoleto** en la sesión Libros de tarifas de flete (tdpcg0150m000), debe especificar manualmente una distancia y el importe de flete correspondiente. En segundo plano, la distancia especificada manualmente se vincula a la zona correspondiente mediante la **Distancia** definida en Fletes.

La funcionalidad de zona del módulo Tarifas y costos de flete es muy flexible y le permite configurar zonas de varias maneras.

### Ejemplo

Puede definir zonas por **Código postal** de la forma siguiente:

<b>Zona</b>	ZC1		
<b>País de origen</b>	Países Bajos		
<b>De código postal de origen</b>	1000 AA		
<b>A código postal de origen</b>	1050 ZZ		
<b>País de destino</b>	<b>De código postal de destino</b>	<b>A código postal de destino</b>	<b>Zona</b>
Países Bajos	2500 AA	2550 ZZ	ZC1

Éste es un ejemplo de una zona que cubre dos áreas de entrega, o un área de recogida y un área de entrega. Los campos De código postal de origen y A código postal de origen marcan el área de origen.

El rango de códigos postales de 1000 AA a 1050 ZZ cubre Ámsterdam y alrededores. Los campos De código postal de destino y A código postal de destino marcan el área de destino. El rango de códigos postales de 2500 AA a 2550 ZZ cubre La Haya y alrededores. Si esta zona está vinculada a una tarifa de flete en la sesión Libros de tarifas de flete (tdpcg0150m000), el transporte de direcciones del rango de origen a direcciones del rango de destino se carga con la tarifa de flete.

<b>Zona</b>	ZC2		
<b>País de origen</b>	Bélgica		
<b>De código postal de origen</b>	2.000		
<b>A código postal de origen</b>	2099		
<b>País de destino</b>	<b>De código postal de destino</b>	<b>A código postal de destino</b>	<b>Zona</b>
Países Bajos	2500 AA	2550 ZZ	ZC2

Esta zona es similar a la zona anterior, ZC1. La diferencia es que esta zona cruza las fronteras nacionales. El rango de origen cubre Amberes y sus alrededores más próximos. El transporte desde direcciones del rango de origen a direcciones del rango de destino se tarifica según la tarifa de flete vinculada a la Zona ZC2.



<b>Zona</b>	<b>ZC3</b>	<b>Población</b>	
<b>País de origen</b>	Bélgica		
<b>De código postal de origen</b>	2.000		
<b>A código postal de origen</b>	2099		
<b>País de destino</b>	<b>De código postal de destino</b>	<b>A código postal de destino</b>	<b>Zona</b>
Países Bajos	2500 AA	2550 ZZ	ZC3
Países Bajos	1000 AA	1099 ZZ	ZC3

Esta zona es similar a la zona anterior, ZC2. La diferencia es que esta zona tiene más de un área de destino. Puede añadir el número de áreas de destino que desee.

País de origen Países Bajos		Población			
De código postal de origen 3100 AA		Róterdam			
A código postal de origen 3145 ZZ		Róterdam			
Transportista		Speedex International Ltd			
País de destino	De código postal de destino		A código postal de destino		Zona
Países Bajos	3500 AA	Utrecht	3599 ZZ	Utrecht	ZC4
Países Bajos	4800 AA	Breda	4850 ZZ	Breda	ZC4
Países Bajos	6200 AA	Maastricht	6228 ZZ	Maastricht	ZC5

Esta tabla muestra realmente dos zonas: ZC4 y ZC5. ZC4 tiene el rango de códigos postales 3100 AA-3145 ZZ como área de origen, y 3500 AA-3599 ZZ y 4800 AA-4850 ZZ como áreas de destino. ZC5 tiene el rango de códigos postales 3100 AA-3145 ZZ como área de origen, y 6200AA-6228 ZZ como área de destino. Si estas zonas están vinculadas a una tarifa de flete en la sesión Libros de tarifas de flete (tdpcg0150m000), el transporte de direcciones en los rangos de códigos postales de origen a direcciones en los rangos de destino se carga con la tarifa de flete.

## Recuperación de tarifa de flete

En Fijación de precios, se almacenan las tarifas de flete para calcular los costos de transporte de los artículos listados en:

- Líneas de orden de flete
- Grupos de órdenes de flete
- Líneas de orden de venta
- Líneas de oferta de venta
- Cargas
- Expediciones

Para determinar los costos de transporte de, por ejemplo, una línea de orden de venta, LN recupera la tarifa de flete de los libros de tarifas de flete. Para encontrar el libro de tarifas de flete correcto, LN usa matrices de tarifa de flete.

La recuperación de la matriz de tarifa de flete correcta se controla mediante:

- El método de facturación seleccionado en la cabecera de orden o en la sesión Partner facturado (tccom4112s000). Si el método de facturación es **Tarifas del cliente**, se buscan las tarifas del cliente. Si el método de facturación es **Costos de flete** o **Costos flete (actualización permitida)**, se buscan tarifas del transportista. Si el método de facturación se ha establecido en **No aplicable**, no se buscan tarifas de flete.
- Los parámetros **Control de tarifa de flete de transportista** y **Control de tarifa de flete de cliente** de la sesión Parámetros de precios (tdpcg0100m000), que pueden establecerse en **Primera tarifa** o **Tarifa más baja**.

Para recuperar tarifas de flete de una matriz de tarifa de flete, LN busca libros de tarifas de flete válidos en las matrices de tarifa de flete para las que se ha definido una prioridad de matriz. LN busca en las matrices de tarifa de flete una definición de matriz y atributos de matriz que coincidan con las propiedades de la línea de orden de venta, expedición, grupo de órdenes de flete, y así sucesivamente. Observe que todos los atributos de matriz deben coincidir con las propiedades de la línea de orden de venta, grupo de órdenes de flete, expedición, etc. Una vez encontrado, se utiliza el libro de tarifas de flete de la matriz de tarifa de flete en la que se almacenan la definición de matriz y los atributos de matriz para calcular los costos de transporte de la línea de orden de venta.

#### Nota

Para cargas y expediciones, se pueden usar tarifas de flete de varios libros de tarifas de flete para calcular los costos de flete. Ello depende de las propiedades de las cargas o expediciones implicadas.



## Procesos adicionales de precios

Es posible utilizar opcionalmente una serie de procesos en Fijación de precios, en función de situaciones específicas.

Éstos son los siguientes procesos:

- Copiar libros de precios
- Copiar ofertas en un libro de precios de proveedor
- Borrar información de precios
- Consultar información de precios de una línea específica
- Igualar saldo de recepciones con nivel de stock
- Actualizar globalmente precios y descuentos
- Importar precios de datos de artículos a un libro de precios
- Regenerar la clave genérica
- Recalcular precios y descuentos
- Simular precios
- Ver y mantener descuentos de línea

### Copiar libros de precios

Puede utilizar la sesión Copiar libro de precios (tdpcg0231m100) para copiar datos del libro de precios en un libro de precios nuevo o en un libro de precios ya existente. Los datos se copian en un libro de precios existente para actualizar el precio en dicho libro de precios.

### Copiar ofertas en un libro de precios de proveedor

Debido a que las ofertas son normalmente los datos que se introducen para el mantenimiento del libro de precios, puede copiar la oferta en el libro de precios del proveedor en la sesión Convertir RFQ (tdpur1202m000).

## Borrar información de precios

Puede borrar la información de precios en la sesión Borrado global de información sobre precios (tdpcg0200m000).

Puede borrar información de precios desde (una selección de) las siguientes sesiones:

- Prioridades de matriz (tdpcg0120m000)
- Matrices de precio de venta (tdpcg0130m010)
- Matrices de precio de compra (tdpcg0130m020)
- Matrices de precio de transferencia (tdpcg0130m030)
- Matrices de descuento de línea de venta (tdpcg0130m110)
- Matrices de descuento total de venta (tdpcg0130m120)
- Matrices de descuento de línea de compra (tdpcg0130m130)
- Matrices de descuento total de compra (tdpcg0130m140)
- Matrices de promoción de línea (tdpcg0130m210)
- Matrices de promoción de orden (tdpcg0130m220)
- Matrices de tarifa de flete de cliente (tdpcg0130m310)
- Matrices de tarifa de flete de transportista (tdpcg0130m320)
- Líneas del libro de precios (tdpcg0131m000)
- Programaciones de descuentos (tdpcg0121m000)
- Libros de tarifas de flete (tdpcg0150m000)

## Consultar información de precios de una línea específica

Desde diversas sesiones de líneas de Ventas y Adquisición, puede hacer zoom a la sesión Solicitud de precio (tdpcg0250m000) para ver información de precios de una línea específica.

Se puede consultar información de precios de:

- Una línea de solicitud de oferta (RFQ)
- Una revisión de precios de contrato de compra, que siempre está vinculada a una línea de contrato de compra
- Una línea de orden de compra
- Una línea de ofertas de venta
- Una línea de contrato de venta
- Una línea de orden de venta

## Igualar saldo de recepciones con nivel de stock

La sesión Igualar saldo de recepciones con nivel de stock (tdipu0201m000) sirve para disminuir el valor de las recepciones acumuladas. Debe ejecutar esta sesión de forma periódica para asegurarse de que los precios medios de compra que se calculen sean realistas.

## Actualizar globalmente precios y descuentos

Una serie de sesiones le permiten actualizar globalmente precios y descuentos.

- **Precios base del artículo**  
Puede actualizar los precios base en los datos de artículos de compra mediante la sesión Actualización global de precios en datos de compra de artículos (tdpcg0232m000).
- Puede actualizar los precios base en los datos de artículos de venta mediante la sesión Actualización global de precios en datos de venta de artículo (tdpcg0233m000).
- **Descuentos de matrices de descuento**  
Puede actualizar descuentos en matrices de descuento mediante la sesión Actualización global de descuentos (tdpcg0230m100).
- **Los precios de las matrices de precios y las matrices de tarifa de flete**  
Puede actualizar los siguientes precios de matrices de precios con estas sesiones:
  - Actualización global de precios de venta mediante matrices de precios (tdpcg0230m310)
  - Actualización global de precios compra mediante matrices de precios (tdpcg0230m320)
  - Actualiz. global de precios transfer. mediante matrices de precios (tdpcg0230m330)
  - Actualización global de precios de flete mediante matrices precios (tdpcg0230m340)
- **Precios de libros de precios**  
Puede actualizar precios de libros de precios mediante la sesión Actualización global de precios mediante libros de precios (tdpcg0231m000).

## Importar precios de datos de artículos a un libro de precios

Puede utilizar la sesión Importar precios de datos de artículos a libro de precios (tdpcg0231m200) para importar precios desde una de las siguientes sesiones a un libro de precios:

- Artículos - Ventas (tdisa0501m000)
- Artículos - Compra (tdipu0101m000)
- Artículos - Cálculo de costos (ticpr0107m000)
- Artículos - Servicio (tsmdm2100m000)

## Regenerar la clave genérica

Si la base de datos está dañada, puede ejecutar la sesión Volver a generar clave genérica (tdpcg0230m200) para restaurar los datos en las matrices de fijación de precios.

## Recalcular precios y descuentos

Puede utilizar la sesión Recálculo de precio y descuento (tdpcg0240s000) para recalcular precios y descuentos para ofertas y líneas de oferta, así como para órdenes y líneas de orden.

La entidad para la que se realiza el recálculo depende de la sesión desde la que se inicie la sesión Recálculo de precio y descuento (tdpcg0240s000).

## Simular precios

Se pueden simular precios para un artículo determinado (venta o compra) en función de un partner y una fecha en la sesión Simulador de precios (tdpcg0200m300). Si hace clic en el botón **Calcular**, se inicia la sesión Calculador de precios (tdpcg0200m100), en la que puede especificar los datos de los nuevos precios simulados.

## Ver y mantener descuentos de línea

Desde diversas sesiones de líneas de Ventas y Adquisición, puede hacer zoom a Fijación de precios para ver y especificar descuentos de línea.

Están disponibles las siguientes sesiones de descuento de línea:

- Descuentos de línea (tdpcg0200m200)
- Programaciones de descuentos de línea (tdpcg0521m100)



### atributos de matriz

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

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

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

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

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

### contrato de venta

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

Un contrato consta de lo siguiente:

- Una cabecera de contrato de venta con los datos generales del partner y, opcionalmente, un acuerdo sobre términos y condiciones vinculado.
- Una o más líneas de contrato de venta con acuerdos de precios/descuentos e información de cantidad que se aplican a un artículo o grupo de precios.

### contrato especial

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

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

### contrato normal

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

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

### creación de carga

El motor de planificación de fletes de Fletes. El motor de creación de carga agrupa las mercancías que requieren transporte en expediciones y cargas.

### definición de matriz

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

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

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

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

### descuento de línea de orden

Un porcentaje o importe restado del importe de una línea de orden.

### descuento de orden

Un porcentaje o importe de descuento que debe restarse del importe total de orden.

Sinónimo: descuento total

### descuento total

Consultar: *descuento de orden* (p. 58)

### grupo de promociones

Una entidad en la que se mantienen artículos, partners clientes o promociones que comparten los mismos valores de atributos de promoción.

### importe bruto

El importe total del cual se deducen impuestos, ráppeles, descuentos, etc., hasta llegar al importe neto. El importe bruto se calcula multiplicando la cantidad de la orden por el precio (de libro).

### importe de descuento

El descuento otorgado a un partner, calculado por unidad y expresado como valor. Por ejemplo, 3 euros.

### importe neto

El importe bruto menos los descuentos. El valor neto siempre se indica en la divisa de las transacciones.

Si se utilizan varios niveles de descuento, el importe neto se calcula a partir del importe bruto menos los descuentos de niveles anteriores.

### información de precios

La información de precios incluye precios, descuentos, promociones y tarifas de flete. Si se utilizan matrices de precios, la información de precios se mantendrá para conjuntos de atributos y de valores. Los atributos se definen en definiciones de matriz, y los valores en la matriz de fijación de precios pertinente.

### Ejemplo

Puede definir un precio para los atributos y valores siguientes:

Atributo	Valor
Partner cliente	Industrias Valdivia, SL.
Condiciones de entrega	CoD (pago a la entrega)
Artículo	Abrelatas aw10

### libro de precios

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

Un libro de precios incluye los elementos siguientes:

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

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

### libro de precios de corrección

Un libro de precios que se utiliza para almacenar precios de corrección fijos internos.

Podrá diferenciar un libro de precios de corrección de otro por su descripción.

## libro de precios del proveedor

Un libro de precios de compra estándar que se utiliza para almacenar lo siguiente:

- El precio de compra predeterminado de un artículo por partner proveedor, partner expedidor o ambos
- Los precios copiados de las respuestas a RFQ
- Los precios predeterminados de artículos

## libro de tarifas de flete

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

Un libro de tarifas de flete incluye los siguientes elementos:

- Una cabecera de libro de tarifas de flete, que contiene el código, el método de calificación, la unidad de distancia y la distancia gratuita.
- Una o varias líneas de libro de tarifas de flete, que contienen las tarifas de flete para una combinación de atributos, como el transportista y el nivel de servicio.

Las tarifas de flete especificadas en un libro de tarifas de flete están sujetas a un valor mínimo o máximo de peso, distancia o tarifa adicional.

## libro de tarifas del cliente

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

## libro de tarifas del transportista

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

## líneas de ofertas

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

## líneas de orden de compra

Las líneas de órdenes de compra que registran información detallada sobre, por ejemplo:

- Los artículos pedidos
- Los acuerdos de precios
- Las fechas de entrega
- Expedición
- Facturación

Puede tener una o más líneas en una orden de compra.

### líneas de orden de venta

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

### líneas de solicitud de oferta (RFQ)

Las líneas que incluyen los detalles de los artículos en una solicitud de oferta (RFQ), como la cantidad necesaria, la hora de entrega, el almacén de entrega, etc.

Las líneas de artículo se envían al licitante. El licitante puede responder de forma individual a cada artículo y también ofrecer alternativas para el artículo requerido.

## matrices de fijación de precios

Una matriz de Fijación de precios es una entidad en la que se mantienen precios, descuentos, tarifas de flete o promociones para clientes, proveedores y/o artículos.

En Fijación de precios, están disponibles estos tipos de matrices:

- Matrices de precios
- Matrices de descuento
- Matrices de promoción
- Matrices de tarifa de flete

Fundamentalmente, una matriz de Fijación de precios incluye los elementos siguientes:

- Un tipo de matriz
- Una definición de matriz
- Un conjunto de atributos de matriz
- Información de precios, como libros de precios, programaciones de descuentos, promociones o libros de tarifas de flete

El tipo y la definición de la matriz determinan los atributos de matriz disponibles. La información sobre precios la determina el tipo de matriz de Fijación de precios.

### Ejemplo

En una matriz de precios puede especificar un precio para los atributos y los valores siguientes:

Atributo	Valor
Partner cliente	Industrias Valdivia
Condiciones de entrega	CoD (pago a la entrega)
Artículo	Abrelatas aw10

Cuando se especifica una orden para Industrias Valdivia para el artículo Abrelatas aw10 y las condiciones de entrega son CoD, para calcular el precio de la orden se utiliza el precio que se mantiene en la matriz de precios.

## 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*.

### nivel de servicio

El nivel de servicio ofrecido por un transportista con relación a transportes de mercancías, como entrega rápida, entrega en doce horas, etc. Normalmente, un nivel de servicio está relacionado con las tarifas de flete que un transportista utiliza para calcular precios de servicios de transporte.

### porcentaje de descuento

El porcentaje que puede restar del precio bruto de venta o del precio de compra.

### precio de actualización

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

### prioridad de matriz

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

### programación de descuentos

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

Una programación de descuentos incluye los elementos siguientes:

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

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

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

### promoción

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

### Proveedor de servicios logísticos (LSP)

Consultar: *transportista* (p. 67)

### regalo

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

### revisión de precio de contrato

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

### subcontratación de artículo

Todo el proceso de fabricación de un artículo se externaliza a un subcontratista.

### subcontratación de operaciones

El trabajo de una o varias operaciones del proceso de fabricación de un artículo se externaliza a un subcontratista.

### subcontratación de servicios

Distribuya el trabajo relacionado con el servicio de un artículo a otra compañía. Se puede distribuir todo el proceso de reparación o mantenimiento, o solo parte del mismo. La subcontratación de servicios se puede utilizar con o sin soporte de flujo de material.

### tarifa de flete

Una tarifa que se utiliza para calcular los costos de transporte para artículos listados en cargas, expediciones y los siguientes tipos de órdenes:

- Órdenes de flete
- Órdenes de venta
- Ofertas de venta

Las tarifas de flete se definen en los libros de tarifas de flete en Precios. Una tarifa de flete se define mediante la distancia, el peso y otros atributos diversos.

### Ejemplo

Peso	Método de calificación	Nivel de servicio	Importe	Distancia
100 kg	Distancia	Entrega rápida	150 EUR	50 km

### tarifa del cliente

Una tarifa de flete acordada entre un cliente y un proveedor.



### tarifa del transportista

Una tarifa de flete utilizada por un transportista para calcular los costos de transporte de un número de mercancías dado.

### Tarifas del cliente

Las tarifas del cliente son tarifas de flete acordadas con los partners de una organización. Estas tarifas se mantienen en los libros de tarifas de flete del cliente en Fijación de precios. Las tarifas de cliente son también uno de los métodos de facturación utilizados para calcular el importe de la factura para costos de flete.

## tipo de escalado

Una entidad usada para especificar cómo se definen los escalados entre rangos de entidades como distancias, importes o cantidades pedidas de artículos. Un escalado, en este caso, es el primero o el último número de un rango. Un tipo de escalado tiene uno de los valores siguientes:

**Mínimo** El escalado es el número más bajo de un rango.

### Ejemplo

#### Tipo de escalado mínimo

Cantidad pedida	Descuento
10	3%
50	5%

En este caso, los escalados son 10 y 50. Las cantidades pedidas  $\geq 10$  y  $< 50$  obtienen un 3% de descuento. Las cantidades pedidas de 50 y más obtienen un 5% de descuento.

**Hasta** El escalado es el número más alto de un rango.

### Ejemplo

#### Tipo de escalado hasta

Distancia	Tarifa de flete
100	10
1.000	50

En este caso, los escalados son 100 y 1.000. Para distancias  $\leq 100$ , la tarifa es 10. Para distancias  $\leq 100$  y  $\leq 1.000$ , la tarifa es 50.

## tipo de matriz

Define el tipo de una definición de matriz y se vincula a un conjunto de atributos de matriz.

A continuación se indican los tipos de matriz que están disponibles en Fijación de precios:

- **Precio de venta**
- **Descuento línea de venta**
- **Descuento total de venta**
- **Precio de compra**
- **Descuento línea de compra**
- **Descuento total de compra**
- **Precio de transferencia**
- **Promociones de línea**
- **Promociones de orden**
- **Tarifa de flete de cliente**
- **Tarifa de flete de transportista**

Cada tipo dispone de su propia selección de atributos. Para un tipo de matriz, la combinación de un máximo de seis atributos identifica la definición de matriz.

## transportista

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

Sinónimo: Proveedor de servicios logísticos (LSP)

## unidad preconfigurada

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

## zona

Una distancia o área geográfica. Las zonas se utilizan para definir tarifas de flete. Para definir una tarifa de flete, el área geográfica definida por la zona se vincula a un importe de flete en Precios. De este modo, la tarifa de flete se utiliza para calcular los costos de transporte de los transportes de mercancías que tienen lugar en el área definida por la zona. En otras palabras, todos los transportes de mercancías dentro del área tienen la misma tarifa, siempre que se apliquen otros factores que componen la tarifa, como el peso base o el transportista.

Están disponibles los tipos de zonas siguientes:

- **Código postal**
- **Población**
- **Distancia**
- **No aplicable**
- Nota: El **Tipo de zona** no se utiliza para definir las tarifas de flete en Precios.

### zona por código postal

Una zona del tipo **Código postal**. Una zona de este tipo consta de un área geográfica que se define mediante una o varias áreas de origen y una o varias áreas de destino. El área de origen consta de un país de origen y un área de origen. El área de destino consta de un país de destino y un área de destino. Las áreas de origen y destino (que no guardan relación con las áreas definidas en Datos Comunes) se definen mediante rangos de códigos de **Código postal**. Los lugares entre las áreas de origen y destino se incluyen en la zona.

#### Ejemplo

Zona ZC1: País de origen: Holanda. Área de origen: códigos postales 1000 AA a 1050 ZZ (Ámsterdam y alrededores). País de destino: Holanda. Área de destino: 3100 AA a 3145 ZZ (Róterdam y alrededores).

### zona por distancia

Una zona del tipo **Distancia**. Una **Zona** de este tipo consta de una distancia.

#### Ejemplo

ZD1 100 kilómetros

ZD2 500 kilómetros

ZD3 1000 kilómetros

## zona por población

Una zona del tipo **Población**. Las zonas de este tipo se definen mediante una población de origen en un país de origen y una población de destino en un país de destino. Para cada zona, puede definir varias combinaciones de país/población de origen y destino.

### Ejemplo

Zona ZC1 país de origen: Holanda. Población de origen: Ámsterdam. País de destino: Holanda. Población de destino: Róterdam.

Zona ZC2 país de origen: Reino Unido. Población de origen: Londres. País de destino: Bélgica. Población de destino: Amberes.

Zona ZC3 país de origen: Holanda. Población de origen: Ámsterdam. País de destino: Holanda. Población de destino: La Haya. País de origen: Holanda. Población de origen: Ámsterdam. País de destino: Holanda. Población de destino: Utrecht.



---

# Índice

**atributos de matriz, 57**

**Clave genérica**

regeneración, 55

**contrato de venta, 57**

**contrato especial, 57**

**contrato normal, 58**

**Contrato**

vinculación de programaciones de  
descuentos, 26

**creación de carga, 58**

**definición de matriz, 58**

**descuento de línea de orden, 58**

**Descuento de línea**

visualización, 56

**descuento de orden, 58**

**Descuento**

actualización, 55

elegible y determinante, 30

niveles múltiples, 29

recálculo, 55

visualización de descuentos de línea, 56

**descuento total, 58**

**Determinante, 30**

**Elegible, 30**

**Estructura de matriz, 8**

**Fijación de precios, 7**

procesos adicionales, 53

resumen, 7

**grupo de promociones, 58**

**importe bruto, 58**

**importe de descuento, 59**

**importe neto, 59**

**Información de fijación de precios**

borrado, 54

consulta de una línea, 54

recuperación, 10

**información de precios, 59**

**libro de precios, 59**

**Libro de precios**

actualización del precio, 55

configuración, 15

copia, 53

importación de precios de datos de artículos,  
55

libro de precios del proveedor, 16

**libro de precios de corrección, 59**

**libro de precios del proveedor, 60**

**Libro de precios del proveedor**

configuración, 16

copia de ofertas, 53

**libro de tarifas de flete, 60**

**libro de tarifas del cliente, 60**

**libro de tarifas del transportista, 60**

**Libros de tarifas de flete**

definición, 43

**líneas de ofertas, 60**

**líneas de orden de compra, 60**

**líneas de orden de venta, 61**

**líneas de solicitud de oferta (RFQ), 61**

**matrices de fijación de precios, 62**

**Matriz de control de precios, 8**

**Matriz de descuento**

configuración, 21

**Matriz de fijación de precios**

matriz de descuento, 21

matriz de precios, 13

matriz de promoción, 35

matriz de tarifa de flete, 41

**Matriz de precio**

configuración, 13

**Matriz de promoción**

configuración, 35

**Matriz de tarifa de flete**

configuración, 41

**menú adecuado (Vistas, Referencias o  
Acciones), 62**

---

---

**nivel de servicio, 63**

**Nivel de stock**

igualación con saldo de recepciones, 54

**Niveles de descuento múltiples, 29**

**Oferta**

copia en un libro de precios del proveedor,  
53

**porcentaje de descuento, 63**

**Precio**

actualización, 55

recálculo, 55

simulación, 56

**precio de actualización, 63**

**Precio del artículo**

importación a un libro de precios, 55

**prioridad de matriz, 63**

**programación de descuentos, 63**

**Programación de descuentos, 26**

configuración, 24

**promoción, 63**

**Promoción**

tipos, 38

**Proveedor de servicios logísticos (LSP), 67**

**Recuperación de descuentos, 31**

**Recuperación de información de precios, 10**

recuperación de descuentos, 31

recuperación de precios, 17

recuperación de promociones, 39

recuperación de tarifas de fletes, 50

**Recuperación de precios, 17**

**Recuperación de promoción, 39**

**Recuperación de tarifa de flete, 50**

**regalo, 63**

**revisión de precio de contrato, 64**

**Revisión de precios de contrato de compra**

vinculación de programaciones de  
descuentos, 26

**Revisión de precios de contrato de venta**

vinculación de programaciones de  
descuentos, 26

**Saldo de recepciones**

igualación con nivel de stock, 54

**subcontratación de artículo, 64**

**subcontratación de operaciones, 64**

**subcontratación de servicios, 64**

**tarifa de flete, 64**

**Tarifa de flete**

actualización, 55

**tarifa del cliente, 64**

**tarifa del transportista, 65**

**Tarifas del cliente, 65**

**tipo de escalado, 66**

**tipo de matriz, 67**

**transportista, 67**

**unidad preconfigurada, 67**

**zona, 68**

**Zona, 45**

**zona por código postal, 68**

**zona por distancia, 68**

**zona por población, 69**