



# Infor LN Adquisición - Guía del usuario para Solicitudes de oferta (RFQ)

---

© Copyright 2021 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** procrfqg (U9821)

---

**Versión** 10.7 (10.7)

---

**Creado el** 8 agosto 2022

---

---

# Índice de contenido

## Acerca de este documento

<b>Capítulo 1 Introducción.....</b>	<b>7</b>
Resumen de gestión de RFQ.....	7
Datos maestros de RFQ.....	7
Procedimiento de RFQ.....	7
Procesos adicionales de RFQ.....	8
<b>Capítulo 2 Procedimiento.....</b>	<b>9</b>
Procedimiento de solicitud de oferta.....	9
<b>Capítulo 3 Conjuntos de criterios.....</b>	<b>13</b>
Especificar criterios y conjuntos de criterios para RFQ.....	13
<b>Capítulo 4 Puntuaciones.....</b>	<b>15</b>
Cálculo de puntuaciones totales para criterios.....	15
Tiempo de entrega.....	15
Cantidad.....	16
Calificación de distribuidor.....	16
Criterio subjetivo.....	17
Precio neto de compra.....	17
Precio neto del licitante.....	17
Precio neto.....	18
<b>Capítulo 5 Clasificación de respuestas.....</b>	<b>21</b>
Clasificar las respuestas a RFQ.....	21
Clasificación basada en un conjunto de criterios.....	21
Clasificación basada en precios.....	22
<b>Capítulo 6 Procesos adicionales.....</b>	<b>23</b>
Procesos adicionales de RFQ.....	23
Calcular precios de material para RFQ.....	23

---

---

Copiar solicitudes de oferta.....	23
Vincular costos logísticos a RFQ.....	23
Vincular plazos del precio a RFQ.....	23
Trazabilidad de costos de proyecto para RFQ.....	24
Listar cartas para licitantes descartados.....	24
Listar reclamaciones de RFQ.....	24
Especificar pagos a plazos al proveedor.....	24
Utilizar artículos subcontratados en RFQ.....	25
Ver, listar y borrar la historia de RFQ.....	25
<b>Apéndice A Gráficos.....</b>	<b>27</b>
Gráficos de RFQ.....	27
Calificación de distribuidor por proveedor.....	27
Los 8 distribuidores con la máxima calificación.....	28
Índice de ofertas ganadas o perdidas.....	28
<b>Apéndice B Glosario.....</b>	<b>29</b>
<b>Índice</b>	

---

---

## Acerca de este documento

Este documento proporciona una introducción a las solicitudes de oferta (RFQ) y describe los pasos y las funciones del procedimiento de RFQ. También se describe el proceso para configurar los criterios, calcular las puntuaciones de los criterios y clasificar las respuestas.

### 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.

### Referencias

Use esta guía como la referencia principal para RFQ. Utilice las ediciones actuales de estas referencias relacionadas para buscar información no tratada en esta guía:

- *Guía del usuario para Datos maestros de compra U9817 US*
- *Guía del usuario para Costos logísticos U9675 US*
- *Guía del usuario para Pagos a plazos al proveedor U9819 US*
- *Guía del usuario para Campos de información adicional*
- *Guía del usuario para Trazabilidad por proyecto U9777 US*
- *Guía del usuario para Subcontratación U9361 US*
- *Guía del usuario para Gestión presupuestaria U9655 US*
- *Guía del usuario para Solicitudes de compra U9820 US*
- *Guía del usuario para Órdenes de compra U9824 US*
- *Guía del usuario para Clasificación de distribuidor de compras U9823 US*
- *Guía del usuario para Fijación de precios U9179 US*
- *Guía del usuario para Fijación de precios de material U9865 US*
- *Guía del usuario para Plazos del precio*

### Lectura de este documento

Este documento se ha elaborado a partir de los temas de ayuda en línea. El texto en cursiva seguido por un número de página representa un hipervínculo a otra sección de este documento.

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

### ¿Comentarios?

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

## Resumen de gestión de RFQ

Con el procedimiento de solicitud de oferta (RFQ), puede enviar solicitudes de oferta a licitantes para la adquisición de mercancías. En una RFQ se puede especificar información concerniente a los artículos, las cantidades y las fechas de recepción necesarias. La RFQ creada puede enviarse a uno o varios licitantes según la lista de proveedores aprobados. Tras la recepción de las respuestas a RFQ, los resultados se pueden negociar, comparar y clasificar. Una respuesta aceptada puede copiarse en un contrato de compra, una orden de compra o un libro de precios de proveedor.

Las RFQ pueden generarse a partir de órdenes planificadas, solicitudes o contratos de compra. También se pueden especificar manualmente.

## Datos maestros de RFQ

Para poder llevar a cabo el procedimiento de RFQ:

1. Seleccione la casilla de verificación **Solicitudes de oferta** en la sesión Parámetros de adquisiciones (tdpur0100m000).
2. Especifique los parámetros de RFQ en la sesión Parámetros de solicitudes de oferta (tdpur0100m100).
3. Especifique los datos maestros de compra.  
Para obtener más información, consulte:
  - Datos de compra de artículo
  - Datos organizativos de compra
  - Datos generales de compras
  - *Especificar criterios y conjuntos de criterios para RFQ (p. 13)*

## Procedimiento de RFQ

El procedimiento de RFQ incluye estos procesos:

- Crear y enviar RFQ a los licitantes

- Recibir, negociar, comparar y seleccionar las respuestas de los licitantes

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

## Procesos adicionales de RFQ

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

Para obtener más información, consulte *Procesos adicionales de RFQ* (p. 23).



## Procedimiento de solicitud de oferta

Puede utilizar el procedimiento de solicitud de oferta (RFQ) para pedir a los licitantes (partners proveedores) que le proporcionen una oferta de mercancías y servicios. Puede comparar las respuestas a RFQ que reciba (ofertas) para seleccionar la que mejor se adecue a sus necesidades.

Las RFQ pueden generarse o especificarse manualmente. Las RFQ creadas manualmente pueden basarse en la [lista de proveedores aprobada](#) o puede seleccionar manualmente los licitantes a los que desea enviar la RFQ.

El procedimiento de [solicitud de oferta \(RFQ\)](#) incluye estos pasos principales:

1. Crear RFQ
2. Enviar RFQ a los licitantes
3. Recibir las respuestas de los licitantes
4. Negociar las respuestas
5. Comparar las respuestas
6. Seleccionar una respuesta

En el procedimiento de RFQ se incluyen estas sesiones:

### Fase 1: Solicitud de oferta (tdpur1600m000)

Utilice la sesión Solicitud de oferta (tdpur1600m000) para:

- Crear manualmente las RFQ
- Ver las RFQ generadas

La generación de RFQ se realiza en una de estas sesiones:

- **Generar solicitudes de ofertas (tdpur1220m000)**  
Genera RFQ para una gama de artículos o familias de artículos y le permite seleccionar los licitantes a los que desea enviar las RFQ.
- **Convertir solicitudes de compra (tdpur2201m000)**  
Convierte líneas de solicitud de compra en una RFQ.

- **Generar RFQ de contratos (tdpur3201m000)**  
Copia líneas de contrato de compra en RFQ y le permite vincular licitantes a los que deben enviarse las RFQ.
- **Transferir planificación de órdenes (cppat1210m000)**  
Transfiere las órdenes planificadas de compra de Planificación de órdenes a Adquisición. Si LN no puede encontrar un partner proveedor para el artículo, es posible transferir la orden planificada de compra a una RFQ.

## **Fase 2: Licitantes de RFQ (tdpur1505m000)/ Añadir licitantes a RFQ (tdpur1221m000)**

Este paso solo se aplica si crea manualmente una RFQ. Las RFQ generadas se vinculan automáticamente a los licitantes seleccionados.

Para vincular licitantes a una RFQ existen los siguientes métodos:

- Por licitante en la sesión Licitantes de RFQ (tdpur1505m000)
- Para varios licitantes en la sesión Añadir licitantes a RFQ (tdpur1221m000) o basado en una lista de proveedores aprobada

En la ficha **Licitantes** de la sesión Solicitud de oferta (tdpur1600m000) puede ver qué licitantes están vinculados a la RFQ.

## **Fase 3: Listar solicitudes de ofertas (tdpur1401m000)**

Una vez creada la RFQ y vinculados los licitantes, liste la RFQ en la sesión Listar solicitudes de ofertas (tdpur1401m000) para enviarla a los licitantes.

## **Fase 4: Respuestas a RFQ (tdpur1506m000)**

Las respuestas a RFQ recibidas de un licitante se pueden especificar en la sesión Respuestas a RFQ (tdpur1506m000). Una respuesta a RFQ incluye una o más líneas de respuesta.

## **Fase 5: Negociaciones de RFQ (tdpur1606m000)**

Opcionalmente, puede negociar las respuestas del licitante y especificar sus contrapropuestas en la sesión Negociaciones de RFQ (tdpur1606m000).

La última información de respuesta de negociación, que incluye precios, descuentos y fechas, se sincroniza con la sesión Respuestas a RFQ (tdpur1506m000). La información de contrapropuesta no se sincroniza.

## **Fase 6: Comparación de respuestas a RFQ (tdpur1600m100)**

Puede comparar y clasificar las respuestas a RFQ mediante las sesiones Línea de RFQ, Licitante de RFQ y Respuesta a RFQ.

En la sesión Comparación de respuestas a RFQ (tdpur1600m100), las líneas de respuesta con el estatus **Contestado**, **Negociando** o **Aceptado** pueden compararse y clasificarse. Esta sesión le permite

seleccionar las mejores respuestas para la conversión. Puede llevar a cabo un análisis de una única línea o de todas las líneas de la RFQ.

Las líneas de respuesta siempre se comparan y clasifican según:

- Criterios objetivos y subjetivos, si se especifica un conjunto de criterios para la RFQ.
- Precios e importes. Los precios e importes también pueden incluir costos logísticos (del licitante y de terceros).

Nota: Aunque no se requiere un conjunto de criterios para una comparación basada en precios e importes, también puede especificar precios como criterios en un conjunto de criterios.

Puede utilizar estas sesiones para ver las líneas de respuesta clasificadas, que se muestran como fichas en la sesión Comparación de respuestas a RFQ (tdpur1600m100):

- Comparación respuestas a RFQ según conjunto de criterios (tdpur1511m000)
- Comparación de respuestas a RFQ según precios (tdpur1511m100)
- Comparación respuestas a RFQ según conj. criterios por licitante (tdpur1511m200)
- Comparación respuestas a RFQ según importes agrupados por licitante (tdpur1511m300)

Para obtener más información, consulte:

- *Especificar criterios y conjuntos de criterios para RFQ (p. 13).*
- *Cálculo de puntuaciones totales para criterios (p. 15)*
- *Clasificar las respuestas a RFQ (p. 21)*

## Fase 7: Convertir RFQ (tdpur1202m000)

Después de aceptar una línea de respuesta, cuyo estatus ha definido como **Aceptado**, puede utilizar la sesión Convertir RFQ (tdpur1202m000) para convertir la línea de respuesta en una orden de compra, un contrato de compra o un libro de precios.

Para una línea de respuesta seleccionada, puede iniciar esta sesión como se indica a continuación:

- Haciendo clic en **Convertir RFQ** en el menú Vistas, Referencias o Acciones de la sesión Respuestas a RFQ (tdpur1506m000). Este comando sólo está habilitado si el campo **Acción de conversión** está establecido en **Convertir** y se especifica el campo **Tipo de conversión** en la sesión Respuestas a RFQ (tdpur1506m000).
- Haciendo clic en **Convertir...** y luego en **Convertir en orden, Convertir en contrato o Convertir en libro de precios** en el menú Vistas, Referencias o Acciones de las sesiones Comparación respuestas a RFQ según conjunto de criterios (tdpur1511m000), Comparación de respuestas a RFQ según precios (tdpur1511m100), Comparación respuestas a RFQ según conj. criterios por licitante (tdpur1511m200) o Comparación respuestas a RFQ según importes agrupados por licitante (tdpur1511m300).

## Fase 8: Borrar solicitud de ofertas (tdpur1205m000)/ Respuestas de RFQ no convertidas (tdpur1223m000)

Utilice la sesión Borrar solicitud de ofertas (tdpur1205m000) para borrar las RFQ que han vencido, las que no devuelven ninguna respuesta o las que nunca han estado vinculadas a un licitante.

Utilice la sesión Respuestas de RFQ no convertidas (tdpur1223m000) para procesar líneas de respuesta para las que **Acción de conversión** es **Omitir**, o borrar líneas de respuesta para las que **Acción de conversión** es **Borrar**.

### Nota

- También puede completar los pasos anteriores con la sesión Solicitud de oferta (tdpur8310m000).
- En una línea de solicitud de oferta (RFQ), el código de artículo puede estar en blanco. Por consiguiente, puede pedir licitar por un artículo nuevo. Cuando el estatus de una línea de respuesta que está vinculada a la línea de RFQ es **Aceptado**, el código de artículo pasa a ser obligatorio.

## Especificar criterios y conjuntos de criterios para RFQ

Puede comparar y clasificar las líneas de respuesta en función de criterios objetivos y subjetivos especificados para el conjunto de criterios vinculado a la RFQ.

Los criterios objetivos son criterios de los que Infor LN realiza un seguimiento, mientras que los criterios subjetivos los define el usuario. Al comparar líneas de respuesta, Infor LN tiene en cuenta todos los criterios objetivos y subjetivos para la RFQ, incluidas las ponderaciones especificadas por el usuario, a fin de calcular una puntuación total para las líneas de respuesta. Por lo tanto, las líneas de respuesta se pueden clasificar.

Para utilizar criterios para evaluar respuestas:

1. Especifique conjuntos de criterios en la sesión Conjuntos de criterios de RFQ (tdpur1190m000). Un conjunto de criterios es una lista de criterios de RFQ que pueden vincularse a una cabecera de RFQ. Las respuestas se evalúan basándose en estos criterios.
2. Especifique los criterios subjetivos de RFQ en la sesión Criterios subjetivos de RFQ (tdpur1191m000). Únicamente debe definir los criterios subjetivos de RFQ, ya que los criterios objetivos ya están predefinidos en Infor LN.
3. Defina un conjunto de criterios (vinculando los criterios necesarios a un conjunto) en la sesión Criterios de RFQ por conjunto de criterios (tdpur1192m000). En esta sesión, también debe indicar la importancia de los distintos criterios asignándoles ponderaciones.
4. Para los tipos de criterio **Cantidad**, **Tiempo de entrega** y **Subjetivo**, especifique los valores y asigne puntuaciones a los valores en la sesión Esquemas de puntuación de criterios de RFQ (tdpur1193m000). Si no especifica un esquema de puntuación para los criterios objetivos, Infor LN utiliza los valores predefinidos del sistema.
5. Después de recibir la respuesta de un licitante, debe vincular valores subjetivos a la respuesta en la sesión Respuesta a RFQ: puntuación según criterio subjetivo (tdpur1195m000). LN calcula los criterios objetivos.

### Notas

- También puede utilizar la sesión Conjunto de criterios RFQ (tdpur1690m000) para especificar un conjunto de criterios con criterios vinculados y un esquema de puntuación.

- Para una comparación basada en precios e importes, no se requiere un conjunto de criterios. Sin embargo, también puede especificar precios como criterios en un conjunto de criterios.
- Si se selecciona el licitante afectado para la calificación de distribuidor, Infor LN también tiene en cuenta la calificación de distribuidor al comparar respuestas.

## Cálculo de puntuaciones totales para criterios

Después de enviar solicitudes de oferta (RFQ) a los licitantes, puede clasificar las respuestas a RFQ que ha obtenido de ellos. Antes de que LN pueda clasificar las líneas de respuesta, se debe calcular la puntuación total por cada línea de respuesta.

### Nota

Las puntuaciones se calculan para cada criterio especificado en el conjunto de criterios, que está vinculado a la solicitud de oferta. Si no se especifica un conjunto de criterios para la solicitud de oferta, no se calculan las puntuaciones. Las líneas de respuesta todavía pueden compararse y clasificarse (según precios e importes), pero no se calculan las puntuaciones.

Para determinar las puntuaciones de los tipos de criterio **Cantidad**, **Tiempo de entrega** y **Subjetivo**, se utiliza Esquemas de puntuación de criterios de RFQ (tdpur1193m000). Las puntuaciones de **Precio neto de compra**, **Precio neto del licitante**, **Precio neto** y **Calificación de distribuidor** no se especifican en la sesión de esquemas de puntuación. Las puntuaciones relacionadas con precios se basan en la línea de respuesta con el precio más bajo y con un estatus válido.

Para criterios de tipo **Subjetivo**, después de recibir la respuesta de un licitante, debe vincular manualmente valores subjetivos a la respuesta en la sesión Respuesta a RFQ: puntuación según criterio subjetivo (tdpur1195m000).

Al calcular la puntuación total para una línea de respuesta, Infor LN también tiene en cuenta las ponderaciones. Puede utilizar la sesión Criterios de RFQ por conjunto de criterios (tdpur1192m000) para asignar ponderaciones a los criterios del conjunto de criterios.

## Tiempo de entrega

Se calcula una puntuación total para el tipo de criterio **Tiempo de entrega** en función de la diferencia de fecha de entrega entre la línea de solicitud de oferta y la línea de respuesta.

Los métodos para calcular la diferencia de plazo de entrega:

- Fecha de recepción planificada de RFQ - Fecha de recepción planificada de respuesta
- Plazo de entrega de RFQ - Plazo de entrega de respuesta

- (Fecha de inicio de RFQ - Fecha de inicio de respuesta) + (Fecha de finalización de RFQ - Fecha de finalización de respuesta)

LN recupera los valores y las puntuaciones para la diferencia de fecha de la sesión Esquemas de puntuación de criterios de RFQ (tdpur1193m000).

Los valores negativos implican que el licitante espera realizar la entrega en un momento posterior a lo solicitado en la línea de solicitud de oferta, lo que implica una puntuación baja. Los valores altos indican que el licitante espera realizar la entrega antes de lo solicitado en la línea de solicitud de oferta.

Método de cálculo de la puntuación de fecha de entrega total:

DW \* puntuación recuperada para la diferencia de fecha de entrega / 100

## Cantidad

Se calcula una puntuación total para el tipo de criterio **Cantidad** en función de la desviación de cantidad entre la línea de solicitud de oferta y la línea de respuesta.

Método de cálculo de la desviación de cantidad:

(Cantidad de línea de RFQ - Cantidad de línea de respuesta) \* 100

LN recupera los valores y las puntuaciones para la desviación de cantidad de la sesión Esquemas de puntuación de criterios de RFQ (tdpur1193m000).

Los valores altos indican que la cantidad de línea de respuesta es inferior a la cantidad solicitada, lo que implica una puntuación baja. Los valores negativos indican que la cantidad de línea de respuesta es superior a la cantidad de línea de solicitud de oferta.

Método de cálculo de la puntuación de cantidad total:

QW \* puntuación recuperada para la desviación de cantidad / 100

## Calificación de distribuidor

Se calcula una puntuación total para el tipo de criterio **Calificación de distribuidor** en función de la calificación de distribuidor.

LN recupera el porcentaje de calificación de distribuidor de las sesiones Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000) y Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100).

Método de cálculo de la puntuación de calificación de distribuidor total:

VW \* porcentaje de calificación del distribuidor / 100



## Criterio subjetivo

Se calcula una puntuación total para el tipo de criterio **Subjetivo** en función del criterio subjetivo.

Puede especificar valores subjetivos y puntuaciones para el criterio en la sesión Esquemas de puntuación de criterios de RFQ (tdpur1193m000).

Cuando el estatus de una línea de respuesta se establece en **Contestado**, LN crea los criterios subjetivos del conjunto de criterios de solicitud de oferta definidos en la sesión Respuesta a RFQ: puntuación según criterio subjetivo (tdpur1195m000). Debe vincular manualmente un valor subjetivo al criterio subjetivo para la línea de respuesta.

El método de cálculo de puntuación total:

$$SW * \text{puntuación recuperada para el valor subjetivo} / 100$$

## Precio neto de compra

Se calcula la puntuación total para el tipo de criterio **Precio neto de compra** en función del precio neto de compra ofrecido.

LN recupera el **Precio neto** neto de respuesta más bajo y el **Precio neto** neto de respuesta actual de la sesión Respuestas a RFQ (tdpur1506m000). El precio de la respuesta más bajo es el precio más bajo enviado de todos los licitantes seleccionados de una RFQ. El precio de respuesta actual es el precio del licitante específico.

El método de cálculo de puntuación total:

$$NPPW * [(\text{precio de compra neto de respuesta más bajo} / \text{precio de compra neto de respuesta actual}) * 100] / 100$$

## Precio neto del licitante

Se calcula la puntuación total para el tipo de criterio **Precio neto del licitante** en función del precio neto del licitante ofrecido, que incluye los costos logísticos del licitante y excluye los costos logísticos de terceros.

LN recupera el **Precio neto del licitante** de respuesta más bajo y el **Precio neto del licitante** de respuesta actual de la sesión Respuestas a RFQ (tdpur1506m000). El precio de la respuesta más bajo es el precio más bajo enviado de todos los licitantes seleccionados de una RFQ. El precio de respuesta actual es el precio del licitante específico.

El método de cálculo de puntuación total:

$$NBPW * [(\text{precio neto del licitante de respuesta más bajo} / \text{precio neto del licitante de respuesta actual}) * 100] / 100$$

## Precio neto

Se calcula la puntuación total para el tipo de criterio **Precio neto** en función del precio neto del licitante ofrecido, que incluye todos los costos logísticos (del licitante y de terceros).

LN recupera el **Precio neto** de respuesta más bajo y el **Precio neto** de respuesta actual de la sesión Respuestas a RFQ (tdpur1506m000). El precio de la respuesta más bajo es el precio más bajo enviado de todos los licitantes seleccionados de una RFQ. El precio de respuesta actual es el precio del licitante específico.

El método de cálculo de puntuación total:

$$\text{NPW} * [(\text{precio neto de respuesta más bajo} / \text{precio neto de respuesta actual}) * 100] / 100$$

### Leyenda

DW	Ponderación para la diferencia de fecha de entrega
QW	Ponderación para la diferencia de cantidad
VW	Ponderación para la calificación de distribuidor
SW	Ponderación para el criterio subjetivo
NPPW	Ponderación para el precio neto de compra
NBPW	Ponderación para el precio neto del licitante
NPW	Ponderación para el precio neto

## Ejemplo

Se especifican los siguientes criterios, valores, puntuaciones y ponderaciones para el conjunto de criterios vinculado a la solicitud de oferta:

**Tipo de criterio: Tiempo de entrega****Ponderación: 10**

Tiempo de entrega	Puntuación
A tiempo	100
Un día de antelación	75
Un día de retraso	75
Otros	25

**Tipo de criterio: Subjetivo****Ponderación: 45**

Color	Puntuación
Rojo	25
Amarillo	20
Azul	15
Verde	3

**Líneas de respuesta**

- **Respuesta 1 para licitante A**  
Fecha de entrega: a tiempo
- Color: verde
- **Respuesta 2 para licitante B**  
Fecha de entrega: un día de retraso
- Color: amarillo

La puntuación total de las líneas de respuesta se calcula de la forma siguiente:

- **Respuesta 1 para licitante A**  
 $100 * 10 / 100 = 10$
- $3 * 45 / 100 = 1$
- Puntuación total = 11
- **Respuesta 2 para licitante B**  
 $70 * 10 / 100 = 7$
- $20 * 45 / 100 = 9$
- Puntuación total = 16

En consecuencia, la línea de respuesta 2 se clasifica en una posición más alta que la línea de respuesta 1.

**Nota**

Después de calcular las puntuaciones totales, puede clasificar las respuestas. Para obtener más información, consulte *Clasificar las respuestas a RFQ* (p. 21).



## Clasificar las respuestas a RFQ

Las líneas de respuesta de solicitud de oferta se clasifican en función de la puntuación total (criterios) y el precio de las líneas.

### Nota

Siempre se realiza la clasificación basada en precios e importes. La clasificación basada en el conjunto de criterios y el cálculo de puntuaciones de criterios sólo se realiza si se especifica un conjunto de criterios en la solicitud de oferta.

## Clasificación basada en un conjunto de criterios

Si se especifica un conjunto de criterios para la solicitud de oferta, se calculan las puntuaciones para cada criterio especificado en el conjunto de criterios. Puede ver la clasificación basada en la puntuación total para líneas de respuesta o licitantes en estas sesiones:

- **Comparación respuestas a RFQ según conjunto de criterios (tdpur1511m000)**  
Para cada línea de respuesta que se compara, se muestra la puntuación por conjunto de criterios. La clasificación de las líneas se basa en la puntuación total por cada línea.
- **Comparación respuestas a RFQ según conj. criterios por licitante (tdpur1511m200)**  
Para cada licitante, se muestra la puntuación por conjunto de criterios. La clasificación de las líneas se basa en la puntuación total por cada licitante. Si la casilla de verificación **Todas las líneas incluidas** está seleccionada, el licitante ha respondido a todos los artículos solicitados. Licitantes que han respondido a todos los artículos están más arriba en la clasificación.

Cuanto más alta sea la puntuación, más arriba estará en la clasificación.

## Clasificación basada en precios

Las líneas de respuesta siempre se comparan y clasifican según precios e importes. Puede ver la clasificación basada en el precio total para líneas de respuesta o el importe total para licitantes en estas sesiones:

- **Comparación de respuestas a RFQ según precios (tdpur1511m100)**  
Para cada línea de respuesta que se compara, se muestra el **Precio neto**, el **Precio neto del licitante** y el **Precio neto de compra**. De forma predeterminada, la clasificación de las líneas se basa en el precio neto, pero esto puede modificarse.
- **Comparación respuestas a RFQ según importes agrupados por licitante (tdpur1511m300)**  
Para cada licitante, se muestra la suma de los precios convertidos en importes. Debido a que diferentes líneas de solicitud de oferta pueden tener diferentes unidades, las respuestas se comparan según los importes. De forma predeterminada, la clasificación de las líneas se basa en el importe neto, pero esto puede modificarse. Si la casilla de verificación **Todas las líneas incluidas** está seleccionada, un licitante ha respondido a todos los artículos solicitados. Licitantes que han respondido a todos los artículos están más arriba en la clasificación.

Cuanto más bajos sean los precios, mejor será la clasificación.

### Nota

Estas sesiones se muestran como fichas en la sesión Comparación de respuestas a RFQ (tdpur1600m100).

## Procesos adicionales de RFQ

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

### Calcular precios de material para RFQ

Si se ha seleccionado la casilla de verificación **Fijación de precios en adquisiciones** en la sesión Parámetros de precio de material (tcmpr0100m000), después de configurar los datos maestros de fijación de precios de material, LN puede recuperar información sobre los precios de material para una línea de respuesta.

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

### Copiar solicitudes de oferta

Puede copiar una solicitud de oferta (RFQ) existente en una nueva en la sesión Copiar solicitud de oferta (tdpur1201s000).

### Vincular costos logísticos a RFQ

Para tener una visión adecuada de todos los costos de adquisición, no sólo del precio de compra, todos los costos logísticos se pueden vincular a una RFQ. Estos costos logísticos pueden tenerse en cuenta al comparar las respuestas a RFQ.

### Vincular plazos del precio a RFQ

Puede especificar y actualizar plazos del precio para líneas de respuesta y líneas de negociación. Al convertir una línea de respuesta en una orden de compra, un contrato de compra o un libro de precios, los plazos del precio se copian de la línea de respuesta a la línea de orden de compra, la revisión de

precios de contrato de compra o el libro de precios. Las líneas de orden de compra pueden bloquearse debido a los plazos del precio.

## Trazabilidad de costos de proyecto para RFQ

La trazabilidad por proyecto de Adquisición incluye la trazabilidad de los costos del proyecto para las solicitudes de compra, las solicitudes de oferta y las órdenes de compra. Si el artículo de la solicitud, la solicitud de oferta o la orden de compra necesitan una trazabilidad, debe vincularse una distribución de trazabilidad a estos objetos de compra. En una distribución de trazabilidad, la cantidad necesaria del objeto de negocio padre se distribuye entre las líneas de distribución para las combinaciones de proyecto/presupuesto, elemento de proyecto o actividad de proyecto. Por ejemplo, si se utiliza una distribución para trazabilizar la cantidad pedida en una línea de orden de compra, las mercancías se compran y los costos se registran en estos proyectos, elementos y actividades.

## Listar cartas para licitantes descartados

Puede utilizar la sesión Listar carta para licitantes descartados (tdpur1410m000) para comunicar a los licitantes que su respuesta a RFQ no ha sido aceptada.

### Nota

Únicamente puede listar cartas para licitantes si la casilla de verificación **Carta de agradecimiento por licitar** está seleccionada en la sesión Licitantes de RFQ (tdpur1505m000).

## Listar reclamaciones de RFQ

Si no se recibe ninguna respuesta de un licitante antes de la fecha de respuesta, puede enviarle una reclamación, que puede listar en la sesión Listar reclamaciones de RFQ (tdpur1402m000).

Tenga en cuenta que para listar una reclamación en la sesión Listar reclamaciones de RFQ (tdpur1402m000), el valor **Estatus de reclamación** debe ser **Reclamación** en la sesión Licitantes de RFQ (tdpur1505m000).

## Especificar pagos a plazos al proveedor

Los pagos a plazos al proveedor permiten a los clientes pagar a los proveedores antes o después de la recepción real de las mercancías pedidas para una orden de compra. Los pagos abarcan un período de tiempo determinado y los importes deben pagarse al proveedor en fechas específicas. El flujo de facturas del artículo de orden de compra es distinto de su flujo de mercancías.

Los pagos a plazos al proveedor pueden ser útiles para artículos con características como plazos de entrega largos, un valor alto, mucha ingeniería y un precio fijo. Los pagos a plazos pueden incluir las fechas y los eventos para los que el proveedor debe completar tareas específicas antes de la recepción de mercancías, como proporcionar documentos de diseño o resultados de la prueba. En la respuesta a RFQ, puede especificar las líneas de pago a plazos en la sesión Pagos a plazos al proveedor (tdpur5120m000), que pueden copiarse en la línea de orden de compra durante la conversión.



## Utilizar artículos subcontratados en RFQ

En el caso de una subcontratación de operación, las solicitudes de oferta pueden incluir artículos del servicio subcontratado, o bien artículos de **Compra**, **Fabricación** o **Producto** con información vinculada sobre el suministro de material. Estas RFQ pueden generarse a partir de una solicitud de compra con una operación de ruta u orden de fabricación vinculada. Los servicios subcontratados también se pueden especificar manualmente en una RFQ.

En el caso de una subcontratación de servicio, las solicitudes de oferta pueden incluir artículos de **Costo** o **Servicio**, o bien artículos de **Compra**, **Fabricación** o **Producto** con información vinculada sobre el suministro de material. Estas solicitudes de oferta pueden generarse a partir de una solicitud de compra con una orden de trabajo o una orden de servicio vinculadas.

## Ver, listar y borrar la historia de RFQ

Si la casilla de verificación **Registrar historia de RFQ** está seleccionada en la sesión Parámetros de solicitudes de oferta (tdpur0100m100), puede revisar la información de historia de RFQ en sesiones como las siguientes:

- Historia de RFQ (tdpur1550m000)
- Historia de línea de RFQ (tdpur1551m000)
- Historia de licitante de RFQ (tdpur1555m000)
- Historia de respuestas a RFQ (tdpur1556m000)

La historia de RFQ puede listarse en la sesión Listar historia de RFQ (tdpur1450m000).

Cuando ya no se necesite información histórica, puede utilizar la sesión Archivar y borrar historia de solicitudes de oferta (tdpur1204m000) para borrar los datos históricos.



## Gráficos de RFQ

Los gráficos de RFQ muestran distintos tipos de información sobre una solicitud de oferta (RFQ).

En el cuadro de grupo **Gráficos** de la sesión Solicitud de oferta (tdpur8310m000) puede seleccionar los gráficos siguientes:

- Calificación de distribuidor por proveedor
- Los 8 distribuidores con la máxima calificación
- Índice de ofertas ganadas o perdidas

Para visualizar información sobre el gráfico elegido, seleccione una línea de respuesta en la ficha **Respuestas** de la sesión Solicitud de oferta (tdpur8310m000).

### Nota

Los administradores pueden personalizar los gráficos en la sesión Personalización de gráficos en sesiones (ttadv9130m100).

## Calificación de distribuidor por proveedor

Este gráfico muestra la calificación de distribuidor del proveedor seleccionado.

La calificación se basa en estos datos:

- El tipo de criterio **Calificación de período**.
- Los últimos 12 meses.
- La **Calificación corregida**.

### Nota

- La calificación de distribuidor debe ser aplicable para el proveedor. Actualice las calificaciones de distribuidores con regularidad para que se muestren las calificaciones exactas.
- Puede ver las calificaciones de un proveedor en las sesiones Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000) y Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100).

## Los 8 distribuidores con la máxima calificación

Este gráfico muestra la calificación de distribuidor de los ocho primeros proveedores del artículo seleccionado en el período actual.

La calificación se basa en estos datos:

- El tipo de criterio **Calificación de período**.
- El período actual.
- La **Calificación corregida**.

### Nota

- La calificación de distribuidor debe ser aplicable para los proveedores. Actualice las calificaciones de distribuidores con regularidad para que se muestren las calificaciones exactas.
- Puede ver las calificaciones de un proveedor en las sesiones Calificaciones de distribuidores por período (tdpur8102m000) y Calificaciones de distribuidores por criterio (tdpur8102m100).

## Índice de ofertas ganadas o perdidas

Este gráfico muestra el índice de ofertas ganadas o perdidas para las líneas de respuesta del licitante seleccionado.

Los porcentajes se basan en estos datos en la sesión Historia de respuestas a RFQ (tdpur1556m000):

- Los últimos 12 meses.
- Líneas de respuesta con el estatus **Aceptado**, **Rechazado**, **Sin licitación** o **Sin respuesta**.

#### calificación de distribuidor

Una clasificación de un proveedor según determinados criterios. Estos criterios pueden basarse en las entregas (puntualidad, calidad aceptable) y en otros factores.

#### conjunto de criterios de RFQ

Incluye criterios de solicitud de oferta (RFQ) y se pueden vincular a una cabecera de RFQ. Las líneas de respuesta se comparan y se clasifican en función de los criterios objetivos y subjetivos del conjunto de criterios.

#### costos logísticos

El total de todos los costos que se asocian a la adquisición de un artículo hasta su entrega y recepción en un almacén. Los costos logísticos normalmente incluyen costos de flete, costos de seguro, impuestos aduaneros y costos de gestión.

En LN, los costos logísticos pueden formar parte de varios conjuntos de costos logísticos.

#### criterio subjetivo

Un criterio cuya puntuación y calificación se calculan según los juicios del usuario (valores subjetivos) asignados al criterio.

Los criterios subjetivos se tienen en cuenta en la calificación de distribuidores.

#### fecha de respuesta

La última fecha en la que el licitante puede enviar una respuesta a RFQ de la solicitud de oferta.

## 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

## Licitante de RFQ

Una solicitud a un licitante (partner proveedor) para proporcionarle una oferta de mercancías y servicios.

## línea de contrato de compra

El acuerdo con un proveedor sobre un artículo determinado. Una línea de contrato de compra contiene condiciones comerciales y logísticas relacionadas con el suministro de un artículo, durante un período de tiempo.

En el caso de un contrato de compra corporativo, la línea de contrato de compra es una línea **Total**, porque tiene detalles de línea de contrato de compra vinculados.

## línea de respuesta

Una respuesta a una línea de solicitud de oferta, que incluye la oferta del licitante para la línea de RFQ. Una licitación ofrece mercancías o servicios por un precio y unas condiciones de venta determinados, y puede considerarse una oferta de venta.

## 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.

## lista de proveedores aprobada

Una lista de partners proveedores aprobados para entregar un artículo específico.

## menú 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*.

## operación

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

Durante una operación de rutas se agrupan los siguientes datos:

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

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

## orden de fabricación

Una orden que permite fabricar una cantidad especificada de un artículo en una fecha de entrega especificada.

## orden de servicio

Las órdenes que se utilizan para planificar, realizar y controlar todas las reparaciones y mantenimientos en las configuraciones que se encuentran en las ubicaciones del cliente o en la compañía.

## orden de trabajo

Las órdenes que se utilizan para planificar, realizar y controlar todo el mantenimiento de artículos en un departamento de mantenimiento o en un taller. Una orden de trabajo consta al menos de una cabecera de orden de trabajo, y puede tener varias actividades que deben realizarse en un artículo de servicio reparable.

## pagos a plazos al proveedor

Pagos que los clientes realizan en varias veces a los proveedores en un período de tiempo. Con los pagos a plazos, los clientes pueden realizar los pagos de un artículo antes o después de haber recibido realmente el artículo. El flujo de facturas de un artículo es independiente de su flujo de mercancías.

Abreviatura: SSP

## plazo del precio

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

### Ejemplo

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

## ponderación

La contribución proporcional de un tipo de criterio a una puntuación de comparación. Representa la importancia de un criterio relativo a los demás criterios del conjunto de criterios.

## precio de material

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

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

## Respuesta a RFQ

Una respuesta a una solicitud de oferta, que incluye una o más líneas de respuesta con licitaciones. Una licitación ofrece mercancías o servicios por un precio y unas condiciones de venta determinados, y puede considerarse una oferta de venta.

## servicio subcontratado

El código de artículo auxiliar para registrar operaciones de subcontratación. Los artículos de este tipo también pertenecen a los artículos administrativos. Estos artículos no son físicos y se utilizan para registrar los costos de subcontratación.



### solicitud de oferta (RFQ)

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

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

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

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

### SSP

Consultar: *pagos a plazos al proveedor (p. 31)*

### 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.

### trazabilidad

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

### valor subjetivo

Los valores subjetivos se utilizan para ofrecer al usuario una escala de calificación fácil de usar basada en cuestionarios de calificación de distribuidores y la clasificación de las respuestas a RFQ. Puede asignar puntuaciones y ponderaciones a los valores subjetivos.



---

# Índice

- calificación de distribuidor, 29**
  - Clasificación, 21**
  - conjunto de criterios de RFQ, 29**
  - conjuntos de criterios**
    - especificar, 13
  - costos logísticos, 29**
  - Criterio**
    - cálculo de puntuaciones totales, 15
    - cálculo de valores de puntuación totales, 21
    - objetivo, 15
    - subjetivo, 15
  - criterios**
    - especificar, 13
  - criterio subjetivo, 29**
  - fecha de respuesta, 29**
  - Gráficos**
    - Solicitud de oferta, 27
  - libro de precios del proveedor, 30**
  - Licitante de RFQ, 30**
  - Licitante descartado, 24**
  - línea de contrato de compra, 30**
  - línea de respuesta, 30**
  - líneas de solicitud de oferta (RFQ), 30**
  - lista de proveedores aprobada, 30**
  - menú Vistas, Referencias o Acciones, 30**
  - Oferta**
    - comparación, 15
    - evaluación, 15
  - operación, 31**
  - orden de fabricación, 31**
  - orden de servicio, 31**
  - orden de trabajo, 31**
  - pagos a plazos al proveedor, 31**
  - Pagos a plazos al proveedor, 24**
  - plazo del precio, 32**
  - ponderación, 32**
  - precio de material, 32**
  - Reclamación, 24**
  - Respuesta a RFQ, 32**
    - clasificación, 21
    - licitantes descartados, 24
  - servicio subcontratado, 32**
  - solicitud de oferta (RFQ), 33**
  - Solicitud de oferta, 9**
    - costos logísticos, 23
    - criterios, 15
    - gestión, 7
    - gráficos, 27
    - historia, 25
    - listado de reclamaciones, 24
    - precios de material, 23
    - procesos adicionales, 23
    - resumen, 7
  - SSP, 31**
  - subcontratación de operaciones, 33**
  - subcontratación de servicios, 33**
  - trazabilidad, 33**
  - Trazabilidad por proyecto, 24**
  - valor subjetivo, 33**
-

