

PeopleSoft®

EnterpriseOne 8.9
Fijación avanzada de precios
PeopleBook

Septiembre de 2003

PeopleSoft EnterpriseOne 8.9
Fijación avanzada de precios PeopleBook
SKU SCM89SPA0309

Copyright 2003 PeopleSoft, Inc. Todos los derechos reservados.

El material incluido en esta documentación tiene carácter confidencial y es propiedad de PeopleSoft, Inc. ("PeopleSoft"), y está protegido por las leyes de derechos de autor y sujeto a las cláusulas del correspondiente acuerdo de no divulgación de PeopleSoft. Queda prohibida la reproducción, almacenamiento en un sistema de recuperación o transmisión de ninguna manera o por ningún medio electrónico, gráfico, mecánico, fotocopiado, grabación o de otro tipo de cualquier parte del contenido de esta documentación sin el previo consentimiento por escrito de PeopleSoft.

Esta documentación está sujeta a cambios sin previo aviso. PeopleSoft no garantiza que el material incluido en esta documentación esté libre de errores. Cualquier error que se encuentre en este documento debe ser comunicado por escrito a PeopleSoft.

El software protegido por las leyes de derechos de autor que acompaña a esta documentación solo se puede utilizar conforme al acuerdo de licencia, el cual se debe leer con detenimiento ya que rige las condiciones de uso del software y de este documento, incluido este mensaje de divulgación.

PeopleSoft, PeopleTools, PS/nVision, PeopleCode, PeopleBooks, PeopleTalk y Vantive son marcas comerciales y Pure Internet Architecture, Intelligent Context Manager y The Real-Time Enterprise son marcas registradas de PeopleSoft, Inc. Todos los demás nombres de compañías y productos pueden ser marcas registradas de sus respectivos propietarios. La información contenida en este documento está sujeta a cambio sin previo aviso.

Declaración de Open Source

Este producto incluye software desarrollado por Apache Software Foundation (<http://www.apache.org/>). Copyright (c) 1999-2000 The Apache Software Foundation. Todos los derechos reservados. ESTE SOFTWARE SE ENTREGA TAL CUAL Y TODA GARANTÍA EXPRESA O IMPLÍCITA INCLUYE, PERO NO SE LIMITA A, LAS GARANTÍAS IMPLÍCITAS DE COMERCIABILIDAD E IDONEIDAD PARA UN OBJETIVO DETERMINADO ESTÁ EXENTA DE RESPONSABILIDAD. BAJO NINGÚN CONCEPTO THE APACHE SOFTWARE FOUNDATION O SUS PARTICIPANTES SERÁN CONSIDERADOS RESPONSABLES POR CUALQUIER DAÑO DIRECTO, INDIRECTO, ACCIDENTAL, ESPECIAL, EJEMPLAR O EMERGENTE (INCLUIDO, PERO NO LIMITADO A LA ADQUISICIÓN DE BIENES O SERVICIOS SUSTITUTOS, PÉRDIDA DEL USO, DATOS O BENEFICIOS, O LUCRO CESANTE) CUALESQUIERA LA FORMA EN QUE SEAN CAUSADOS NI EN NINGUNA TEORÍA DE RESPONSABILIDAD, YA SEA POR CONTRATO, ESTRICTA RESPONSABILIDAD O DAÑO LEGAL (INCLUIDO, NEGLIGENCIA U OTRO) QUE PUEDA SURGIR EN CUALQUIER MANERA POR EL USO DE ESTE SOFTWARE NO OBSTANTE SE ADVIERTE SOBRE LA POSIBILIDAD DE DICHOS DAÑOS.

PeopleSoft no se hace responsable del uso o distribución de cualquier sistema de software de Open Source, shareware o documentación y está exento de toda responsabilidad o daño que pueda generar el uso de dicho software o documentación.

Contenido

Descripciones generales	1
Descripción general del sector	1
Ambientes y conceptos de la industria para Fijación avanzada de precios	1
Ideas en Acción: La ventaja competitiva	3
Descripción general del sistema Fijación avanzada de precios	4
Funciones del sistema Fijación avanzada de precios	5
Fijación avanzada de precios en Compras	10
Configuración del sistema	11
Configuración de constantes del sistema de fijación avanzada de precios	13
Configuración de constantes de fijación de precios	16
Configuración de las ICA para Fijación avanzada de precios	18
ICA utilizadas en el sistema Fijación avanzada de precios	19
Fijación de precios base	23
Familiarización con la Fijación de precios base en el sistema	
Administración de órdenes de venta	23
Revisión de niveles de precios	25
Revisión de la jerarquía de preferencias de precios base	25
Creación de grupos de precios de artículos y clientes	28
Definición de precios base	28
Familiarización con las aprobaciones de precios	31
Activación de precios ya existentes	31
Precios pendientes y precios activos	32
Flujo de trabajo de aprobación de precios	32
Revisiones de solicitudes de aprobación	34
Modificación de la configuración del flujo de trabajo	35
Familiarización con la fijación de precios en el sistema Compras	36
Revisión de niveles de precio de compra	38
Revisión de los costos de inventario	38
Obtención de precios de proveedores	39
Trabajo con la Mesa de trabajo para fijación de precios	40
Generación de una consulta de búsqueda de fijación de precios	41
Visualización de los resultados de una consulta de búsqueda de fijación de precios	42
Regeneración de una consulta de búsqueda de fijación de precios	44
Eliminación de una consulta de búsqueda de fijación de precios	45
Actualización global de registros de ajustes de precios	45
Trabajo con listas de precios al cliente	53

Creación de una lista de precios al cliente	53
Especificación de grupos de listas de precios para los ajustes	55
Generación de precios para una lista de precios	58
Impresión de una lista de precios al cliente	59
Listas y ajustes	60
Ilustración: flujo del sistema Fijación avanzada de precios.....	62
Ilustración: fijación avanzada de precios para el flujo del sistema Compras	63
Configuración de jerarquías del sistema Fijación avanzada de precios	64
Uso del sistema Fijación avanzada de precios para Compras	64
Configuración de un archivo Maestro de preferencias.....	65
Definición de una jerarquía de fijación de precios.....	68
Configuración de definiciones de ajustes.....	70
Generación de listas de ajustes	75
Uso de la aplicación Fijación avanzada de precios para Compras.....	76
Configuración de detalles de ajustes	78
Familiarización con los códigos base para ajustes de ventas	78
Familiarización con los códigos base para ajustes de órdenes de compra	80
Generación de ajustes de precios nuevos en una moneda diferente	85
Ajustes de precio con un importe real	86
Ajustes de precio sin un importe real	86
Opciones de proceso para Precios y ajustes avanzados (R407201)	87
Selección de datos para Precios y ajustes avanzados	87
Visualización de información promocional de Facturas y Órdenes de compra.....	87
Especificación de exclusión mutua para ajustes de precios	88
Resolución de ajustes conflictivos.....	89
Estructuras de compras	90
Ejemplo: Estructuras de compras	91
Ejemplo: Niveles de grupo y herencia en estructuras de compras	91
Configuración de estructuras de compras para la fijación de precios.....	93
Opciones de proceso para Modificaciones de la estructura (P0150).....	95
Revisión y modificación de una estructura de compras	97
Grupos de búsqueda de sustitución	100
Ejemplo: Uso de grupos de búsqueda de sustitución para ajustes de ventas	101
Uso de la Fijación avanzada de precios para Compras.....	101
Trabajo con grupos complejos de precios.....	102

Uso de códigos de categoría con fecha de vigencia.....	102
Adición de códigos de categoría con fecha de vigencia	103
Configuración de grupos complejos de precios a clientes	103
Configuración de grupos complejos de precios de artículos.....	105
Generación de combinaciones de grupos de precios	106
Definición de grupos de detalles de órdenes	107
Uso de la aplicación Fijación avanzada de precios para Compras.....	108
Ajustes adicionales	109
Creación de ajustes de precios directos	109
Creación de ajustes por mercancía gratis.....	112
Catálogo de mercancía gratis	116
Concesión de mercancía gratis del Catálogo de mercancía gratis.....	119
Activación de avisos por mayores ventas basadas en volumen	120
Configuración de las reglas de redondeo.....	121
Creación de ajustes por acumulación	127
Ejemplo: Acumulación de comisiones y regalías	127
Ejemplo: Contabilización de un ajuste acumulativo	128
Configuración de incentivos por volumen	132
Creación de ajustes por bonificaciones.....	138
Ejemplo: Creación de un ajuste acumulativo por bonificaciones	138
Creación de ajustes acumulativos por bonificaciones.....	140
Creación de bonificaciones estándar por compras	146
Creación de bonificaciones de comprobante de venta de proveedores	150
Creación de bonificaciones escalonadas	154
Revisión de información sobre bonificaciones	156
Ajustes de precios variables.....	157
Ajustes basados en fórmulas	158
Configuración de un descuento de tarificación graduada	160
Ejemplo: Descuento de tarificación graduada.....	160
Definición de las Reglas de límites mediante el uso de varias Unidades de medida	162
Ajustes de envío y débito	166
Configuración de los tipos de documento de envío y débito.....	167
Configuración de envío y débito de artículos	168
Definición de ajustes de envío y débito	168
Configuración de detalles de ajustes de envío y débito.....	171
Familiarización con Envío y débito durante el procesamiento de órdenes de venta	178
Trabajo con reclamaciones de envío y débito.....	179
Trabajo con nueva fijación de precios	180
Trabajo con el Maestro del conjunto	180
Configuración de la información del Maestro del conjunto.....	181
Creación de ajustes a nivel de grupo	183
Creación de ajustes a nivel de artículo para artículos en un grupo de mejoras	194

Creación de ajustes a nivel de la orden	197
Nueva fijación de precios de órdenes de venta	198
Nueva fijación de precios después de una consulta sobre una orden.....	198
Nueva fijación de precios a nivel de grupo o de órdenes.....	198
Nueva fijación automática de precios.....	198
Modificaciones de ajustes	199
Revisión y cambio de precios durante el registro de órdenes	199
Revisión de cambios y ajustes de precios.....	202

Descripciones generales

En la actualidad, las empresas necesitan fijar sus precios para tratar con los ambientes más dinámicos y complejos, aquellos que implican promociones simultáneas, acuerdos, concesiones especiales, contratos, fijaciones de precios con base en los bienes de consumo, acumulación de bonificaciones y promociones de mercancía gratis.

El tener la capacidad de refinar o reemplazar las estrategias de fijación de precios en forma rápida y eficaz en respuesta a las condiciones cambiantes del mercado puede ser una ventaja competitiva. Las compañías que reaccionan con lentitud dan a la competencia una ventaja inmerecida. Para reaccionar rápidamente a las condiciones cambiantes de la fijación de precios, una compañía necesita un sistema flexible de ajuste de precios.

El sistema Fijación avanzada de precios proporciona flexibilidad al realizar este proceso. Es posible ajustar fácilmente los precios de cada promoción o acuerdo y después combinar los ajustes en una estructura o lista de precios. Dentro de cada lista, puede definir ajustes ilimitados de precios. También puede combinar descuentos y promociones regulares dentro de la misma lista, lo que le permite aplicar varios ajustes a cada línea de la orden de venta.

En esta sección se proporciona información de la descripción general del ambiente y los conceptos relacionados con la fijación de precios en la industria de distribución, así como información acerca de la forma en la que funciona el sistema Fijación avanzada de precios.

Descripción general del sector

La mercadotecnia orientada al cliente requiere de una fijación de precios específica para el cliente. En la actualidad, las empresas se enfrentan al reto de administrar de manera eficaz varios precios y descuentos para cubrir todas las situaciones de ventas. Los negocios necesitan la capacidad de tratar con la compleja y frecuentemente dinámica industria de las ventas. Requieren planes de negocios que permitan promociones simultáneas, acuerdos, concesiones especiales, contratos, fijaciones de precios con base en los bienes de consumo, bonificaciones, acumulaciones y mercancía gratis. Además, necesitan un sistema de fijación de precios que considere numerosos criterios de calificación, incluyendo el giro comercial, la unidad de medida del artículo, el punto de abastecimiento, la modalidad y distancia de entregas, impuestos y aranceles, condiciones de pago, monedas y tipos de cambio.

Ambientes y conceptos de la industria para Fijación avanzada de precios

Con el fin de mantener la competitividad, las compañías necesitan conservar un alto nivel de ventas y aumentar al máximo las utilidades con información integrada de fijación de precios. Las estrategias de fijación de precios incluyen:

- Historial exacto de precios
- Seguimiento de promociones
- Bonificaciones y acumulaciones
- Mercancía gratis
- Fijación de precios por volumen
- Fijación de precios de bienes de consumo
- Administración flexible de precios

Historial exacto de precios

El personal de ventas necesita con frecuencia fijar automáticamente los precios o negociar los acuerdos que recompensen o retengan a la clientela actual y que ayuden a dar entrada en los nuevos mercados. Las compañías desean administrar sus ventas mediante el acceso en línea a los detalles de la fijación de precios específica del cliente y del artículo. Un historial exacto de precios es fundamental para mantener las relaciones entre el personal de ventas y los clientes actuales y futuros.

Seguimiento de promociones

En la actualidad, los negocios necesitan evaluar la efectividad de sus estrategias de fijación de precios mediante la identificación de promociones, acuerdos y descuentos especiales. El seguimiento de estas oportunidades exclusivas de fijación de precios permite recopilar análisis precisos de márgenes de precios.

Bonificaciones y acumulaciones

La acumulación de ajustes de precios en cuentas definidas del Libro mayor y la administración eficaz de bonificaciones ha adquirido gran importancia en la industria de las ventas dirigidas al cliente. Por ejemplo, muchos negocios ofrecen bonificaciones a los clientes que compran cierta cantidad de producto. Esto promueve las compras por volumen. Así, los proveedores necesitan un sistema que les permita dar seguimiento a las ventas de sus clientes y acreditarles en forma automática e inmediata.

Mercancía gratis

Es posible que muchas compañías desean ofrecer mercancía gratis; algo diferente del artículo en venta como estrategia para atraer las ventas de otros productos distintos o relacionados. Otras pueden ofrecer mercancía gratis en la compra de productos similares. Esta estrategia de mercadotecnia atrae a los clientes y los alienta a comprar. Para que se costee la mercadotecnia con mercancía gratis, una compañía necesita un sistema de fijación de precios que pueda correlacionar los descuentos a la misma mercancía o a mercancía gratis complementaria y prorratear el costo de la mercancía gratis en el precio de los productos que se venden.

Fijación de precios por volumen

Las compañías pueden alentar compras por volumen al ofrecer descuentos por cantidad, órdenes abiertas y acuerdos de bonificaciones. Por ejemplo, una compañía puede ofrecer descuentos sobre los precios de venta. Dichos altos porcentajes de descuento animan a los clientes a comprar más.

Fijación de precios de bienes de consumo

En la actualidad, es imprescindible una respuesta rápida a los distintos mercados cambiantes en el ambiente de los negocios. Por ejemplo, en la industria de los bienes de consumo, los precios cambian diariamente. Para asegurar que los precios de los productos estén siempre actualizados, es posible que los negocios en la industria de los bienes de consumo necesiten establecer fórmulas de precios que se calculen según los precios de dichos bienes.

Administración flexible de precios

En las industrias competitivas y orientadas al cliente es necesario que la fijación de precios sea flexible. La mayor parte de las compañías requieren varios métodos distintos de ajuste de precios, incluyendo el uso de importes específicos positivos o negativos, porcentajes del precio o costo actual o fijación de precios con base en fórmulas.

Ideas en Acción: La ventaja competitiva

Los siguientes ejemplos son los problemas típicos que se presentan durante los procesos de Fijación avanzada de precios. Para cada ejemplo, se describe el activador de negocios correspondiente que puede utilizarse para resolver cada problema. También se proporciona información relacionada con el rendimiento de la inversión cuando corresponde.

¿Cuál es la mejor manera de implementar todas nuestras distintas perspectivas de fijación de precios?

Utilice el programa Lista de ajustes de la fijación avanzada de precios para administrar fijaciones complejas de precios. Las matrices de fijación compleja de precios se desglosan en listas pequeñas, más administrables que se agrupan por bonificaciones, promociones, ofertas de temporada, etc.

Necesitamos un sistema funcional de seguimiento para las ventas y acreditación automática de los clientes. ¿Qué bonificaciones ofrece el sistema Fijación avanzada de precios para los clientes?

Las aplicaciones de bonificaciones y acumulaciones del sistema Fijación avanzada de precios de J.D. Edwards proporciona la función de acumulación de ajustes de precios en cuentas definidas del Libro mayor para fines de elaboración de informes o de facturación o para la administración de bonificaciones. Dicha administración de bonificaciones dará seguimiento a las ventas de clientes en un archivo de historial y acreditando luego a los clientes cuando alcancen límites especificados de ventas.

Esta función del sistema Fijación avanzada de precios promueve altos volúmenes de ventas y aumenta los ingresos. A la larga, ofrecer bonificaciones a los clientes aumenta también la satisfacción de los mismos.

¿Cómo pueden automatizarse nuestras metodologías de control y supervisión de cambios de precios y los ajustes de precios?

Utilice la aplicación Aprobaciones de precios del sistema Fijación avanzada de precios para configurar un proceso y un flujo de trabajo para la aprobación de los cambios de precios. Estos cambios de precios son automáticos y se autodocumentan y dirigen a través del procesamiento de flujos de trabajo para que el personal correspondiente dentro de su organización pueda aprobar los cambios.

¿Cómo podemos dar flexibilidad a nuestro sistema de precios?

Utilice las reglas de varios niveles de fijación de precios del sistema Fijación avanzada de precios cuando el objetivo son los diversos mercados con componentes de fijación flexible de precios de varios niveles que define para clientes y artículos independientes, o para grupos de clientes y artículos.

¿Cómo pueden los distribuidores de componentes electrónicos manejar los acuerdos que hacen con proveedores que incluyen las fluctuaciones de precios y costos asociados con componentes electrónicos?

La función Embarque y débito de J.D. Edwards permite a los distribuidores administrar, dar seguimiento y enviar los acuerdos de bonificaciones de sus proveedores. El procesamiento de Embarque y débito no cambia el costo de un artículo en el sistema; sin embargo, permite que el costo posterior a la venta afecte el cálculo del margen bruto de utilidad y los números de las comisiones por ventas.

¿Cómo podemos implementar los descuentos por volumen?

Utilice las listas de precios del sistema Fijación avanzada de precios para actualizar los descuentos sobre el precio por volumen al configurar las especificaciones de cantidad, importe y peso.

¿Existen estructuras de fijación de precios que admitan precios basados en la moneda, unidad de medida de venta y “ofertas por tiempo limitado”?

El sistema Fijación avanzada de precios está configurado para manejar con facilidad la fijación de precios con fecha de vigencia en distintas monedas y en varias unidades de medida del artículo.

¿Cómo podemos utilizar acuerdos de mercancías gratis al fijar los precios de nuestros productos?

Utilice el sistema Fijación avanzada de precios para ajustar precios de ofertas de mercancía gratis. Defina la forma en la que el sistema aplica el factor al costo de las mercancías gratis en el precio de los productos vendidos.

¿Cómo pueden las industrias de bienes de consumo actualizar los precios?

Utilice los archivos de variables del sistema Fijación avanzada de precios para la actualización diaria de precios. Configure fórmulas específicas de fijación de precios para calcular los precios con cambios.

¿Cómo podemos administrar nuestros complejos esquemas de fijación de precios para cubrir la amplia variedad de situaciones industriales, competitivas, geográficas y reguladoras?

Para mejorar su capacidad de documentar los detalles específicos de cualquier esquema particular de fijación de precios, utilice la herramienta de anexión para objetos de multimedia. Puede anejar directamente cualquier objeto de multimedia a sus aplicaciones de estructuras de fijación de precios. Esto le proporciona mayor control sobre los procesos y sistemas de su negocio.

¿Cómo podemos cotizar y fijar precios de configuraciones personalizadas?

El sistema Fijación avanzada de precios proporciona a los clientes cotizaciones automáticas de precios al ordenar un artículo. Estas cotizaciones de precios admiten configuraciones, juegos de artículos y artículos estándar.

Descripción general del sistema Fijación avanzada de precios

Contar con la capacidad de perfeccionar o reemplazar las estrategias de fijación de precios en forma rápida y eficaz en respuesta a las condiciones cambiantes del mercado puede ser una ventaja competitiva. Las compañías que reaccionan con lentitud dan a la competencia una ventaja inmerecida. Para reaccionar rápidamente a las condiciones cambiantes de la fijación de precios, una compañía necesita un sistema flexible de ajuste de precios.

Los beneficios de la implementación del sistema de ajustes flexibles de precios incluyen:

- Mejorar la rentabilidad y la competitividad mediante una fijación de precios más precisa de acuerdo con los sectores del mercado y las características de los productos
- Brindar a los departamentos de ventas y mercadotecnia la libertad de desarrollar estrategias de fijación de precios para alcanzar los distintos sectores del mercado
- Tener la capacidad de reaccionar rápida y eficazmente a las estrategias de fijación de precios de la competencia y a las condiciones de mercadotecnia

J.D. Edwards le permite ajustar la fijación de precios base mediante una de las dos soluciones de ajuste de precios:

- El módulo de ajustes estándar de precios o fijación de precios base, el cual se encuentra disponible con el sistema Administración de órdenes de venta. Debe utilizar los ajustes estándar de precios si sus procedimientos de fijación de precios no requieren las funciones que ofrece el sistema Fijación avanzada de precios.
- El sistema Fijación avanzada de precios, el cual es un sistema de software adicional integrado al diseño de precios base.

Funciones del sistema Fijación avanzada de precios

Debido a que la fijación de precios es probablemente uno de los aspectos más complejos de su compañía, tal vez le lleve un tiempo considerable planificar, establecer y actualizar la información sobre la fijación de precios. El sistema Fijación avanzada de precios simplifica la configuración y actualización de la fijación de precios. La configuración del sistema Fijación avanzada de precios es sencilla y requiere un mínimo de mantenimiento.

El sistema Fijación avanzada de precios proporciona flexibilidad al realizar este proceso. Es posible ajustar fácilmente los precios de cada promoción o acuerdo y después combinar los ajustes en una estructura o lista de fijación de precios. Dentro de cada lista, puede definir ajustes ilimitados de precios. También puede combinar descuentos y promociones regulares dentro de la misma lista, lo que le permite aplicar varios ajustes a cada línea de la orden de venta.

Clientes y grupos de artículos

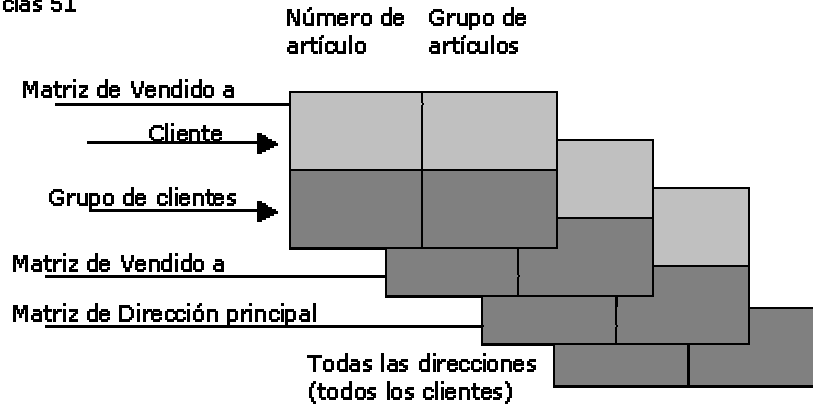
Al agrupar clientes y artículos, puede incluir una amplia gama de sectores del mercado y líneas de productos. El uso de grupos de clientes y artículos lo libera de la tediosa tarea de configurar la información de ajustes de precio de cada artículo y cliente.

Además, la Fijación avanzada de precios proporciona flexibilidad para trabajar con grupos de fijación de precios. Puede crear ajustes para un solo artículo, un solo cliente, grupos de artículos o grupos de clientes. Los clientes pueden identificarse como Vendido a, Dirección de entrega, Dirección principal.

Los siguientes gráficos muestran las diferencias entre la fijación de precios base provista por el sistema Administración de órdenes de venta y la fijación de precios disponible en el sistema Fijación avanzada de precios:

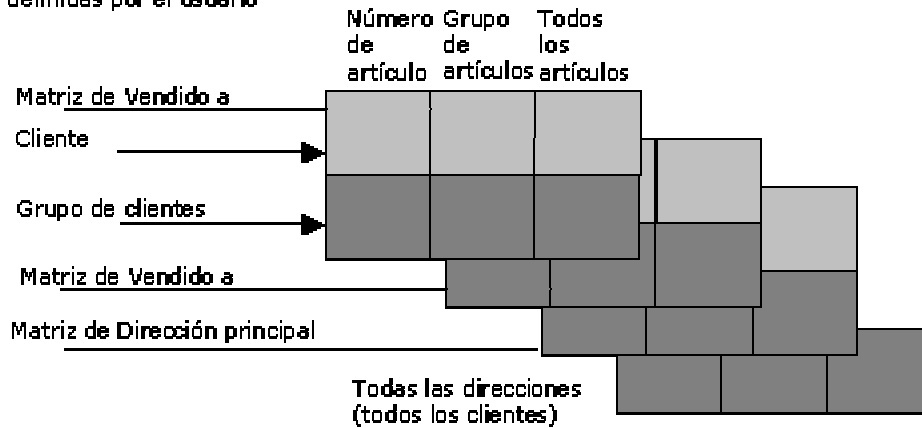
Fijación de precios base de la matriz

Matriz de fijación de precios base Jerarquía de preferencias 51



Matriz de Fijación avanzada de precios

Matriz de Fijación avanzada de precios Jerarquías definidas por el usuario



Mesa de trabajo para fijación de precios

Puede utilizar el programa Mesa de trabajo para fijación de precios (P45501) para ver información variada relacionada con la fijación de precios en una sola pantalla. Puede establecer todos los escenarios y situaciones de fijación de precios para simplificar el mantenimiento de la estructura de fijación de precios y reducir la cantidad de consultas del cliente.

Después de crear los filtros para los registros de consulta, puede actualizar los registros de ajuste de precios en forma global en la pantalla Modificaciones globales de ajustes de precios y también modificar o copiar registros existentes para crear otros nuevos.

Listas de precios del cliente

Puede crear y actualizar las listas de precios del cliente basándose en la información de fijación avanzada de precios y luego retransmitirlas a los clientes.

Acumulaciones de ajustes

Puede hacer que el sistema acumule el importe de un ajuste en lugar de aplicar el ajuste a la línea de la orden. Tal vez desee hacer esto para:

- Asignaciones de cooperativas y de publicidad
- Comisiones
- Regalías basadas en el producto o cliente

Tipos de ajustes de precios

Los ajustes le permiten gran flexibilidad en la definición de las listas de fijación de precios. Puede ajustar el precio de la siguiente manera:

- Por un porcentaje especificado del precio base.
- Por un porcentaje del precio neto vigente.
- Por un porcentaje del importe de su costo.
- Por un importe específico.
- Por una tarificación graduada para varios descuentos en la línea de órdenes de venta. La tarificación graduada puede basarse en la cantidad, el peso o el importe.
- Conforme a una fórmula. Por ejemplo, puede crear fórmulas que:
 - Hagan referencia a un campo en el detalle de órdenes de venta.
 - Obtengan datos de las tablas de variables si es necesario crear la fijación de precios para artículos cuyos precios fluctúan con frecuencia.
- Conforme a una sustitución de precio. Puede sustituir un precio mediante un ajuste que reemplace el precio base con el precio que se defina en el ajuste de sustitución. También puede especificar las reglas de redondeo para el cálculo de un precio unitario y anexar las reglas a los ajustes.
- Conforme a uno de los programas personalizados de su compañía.

Puede especificar grupos de listas de precios para los ajustes. Debe agrupar los ajustes de precios en categorías que representan descuentos, promociones, impuestos o fletes.

Ofertas por tiempo limitado

Para cada ajuste, puede definir una fecha de vigencia inicial y final. Por ejemplo, para fijar el precio de una promoción durante el mes de mayo, puede definir un rango de fechas de vigencia del 1 al 31 de mayo.

Fijación de precios en varias monedas

Puede configurar y actualizar la fijación de precios por monedas. Si se realizan ventas en monedas múltiples, el sistema puede obtener la moneda del archivo de precios base y los ajustes de la fijación avanzada de precios conforme a la moneda de la orden de venta. Si no se encuentran ajustes de la fijación precios en la moneda de la orden, el sistema utiliza la moneda base.

Varias unidades de medida

Puede utilizar el programa Conversión de UM del Maestro de artículos (P41002) en el sistema Administración de inventario para especificar varias unidades de medida con el fin de establecer los precios base y los ajustes. Por ejemplo, puede especificar que el sistema utilice tarimas de carga como primera unidad de medida de búsqueda. Si el sistema no encuentra ninguna, puede especificar que utilice cajones como segunda medida y luego cajas.

Además, puede utilizar reglas de límites para configurar los ajustes basándose en la cantidad que el cliente adquiere. Al utilizar varias unidades de medida, puede aplicar un valor del factor de ajuste en función de una unidad de medida distinta que la definida de descuento por volumen de compra.

Incentivos por volumen y ventas por mayor volumen

Los incentivos por volumen le permiten ofrecer un descuento sobre el precio en el registro de las órdenes de venta de un producto o grupo de productos. Puede basar el descuento en los importes, los porcentajes o los precios de reposición. Puede configurar un ajuste de incentivo por volumen basándose en una tarificación unilinear o una graduada.

Si desea recomendar a los clientes que compren una cantidad mayor para recibir un precio inferior, puede especificar ajustes y un porcentaje de tolerancia con el fin de determinar cuándo el sistema debe enviar un aviso que informe que una línea de órdenes califica para un aviso de ventas por mayor volumen.

Mercancía gratis

Generalmente, la mercancía gratis consiste en artículos promocionales que contribuyen a promocionar, mostrar o acompañar el producto que se ordena. Por ejemplo, tal vez desee que, para ciertos productos, la mercancía gratis sea una caja de presentación, carteles o artículos promocionales adicionales que se utilizan para promover una venta.

Cuando se define un ajuste, se determina la forma en la que el sistema aplica la mercancía gratis. Puede relacionar cualquier ajuste con la mercancía gratis. También puede definir distintos tipos de mercancía gratis en un catálogo de mercancía gratis. El catálogo de mercancía gratis permite al cliente escoger la mercancía gratis que recibirá en el caso de una orden que califica.

Descuentos por volumen de compra

Se recompensa a los clientes que compran por volumen mediante descuentos de precio según la cantidad, el peso o el precio total de una orden. Cuando se definen los tipos de ajuste, debe definir el tipo de descuento por volumen de compra que desea utilizar.

Estructuras de compra

Una estructura de compras se utiliza para administrar y personalizar una fijación de precios para un cliente en función de la estructura de su organización. Permiten que el sistema personalice los ajustes y las bonificaciones aplicables a un cliente.

Acumulaciones

Las Instrucciones de contabilidad automática (ICA) le permiten configurar las cuentas de pasivos para regalías, comisiones y bonificaciones. Las acumulaciones no afectan el precio de la orden, pero se crean los correspondientes asientos por gastos/pasivos cuando se utiliza el programa Actualización de ventas.

Bonificaciones

Los negocios utilizan bonificaciones para alentar a los clientes a comprar un volumen mayor de mercancía o de servicios. Puede calcular las bonificaciones de acuerdo al importe total, la cantidad o el peso de varias órdenes. Puede definir los límites de bonificaciones y así establecer las reglas para la generación de órdenes con nota de crédito. También puede crear bonificaciones de comprobante de venta del proveedor que sean elegibles conforme a la venta de productos destinada a clientes o grupos de clientes determinados.

Detalle de impresión flexible de facturas

La definición del tipo de ajuste determina si el sistema imprime información sobre ajustes en las facturas.

Ajustes de nueva fijación de precios

Puede acumular cantidades, pesos o importes en una orden y luego aplicar los descuentos conforme a la cantidad, peso o importe totales.

Negociación de precios en línea

Al tomar la orden de un cliente, puede negociar precios y revisar los resultados. Puede cambiar el cálculo de precios hasta que ambas partes estén satisfechas. El sistema actualiza

el margen de utilidades en forma automática a medida que usted hace los cambios, lo cual le permite verificar que se encuentra dentro de las pautas establecidas.

Aprobaciones de precios

Cuando necesite crear o cambiar precios, puede configurar un proceso para enviar automáticamente los precios nuevos o modificados para su aprobación. La aprobación de precios se canaliza a través del sistema de herramientas para el flujo de trabajo de J.D. Edwards.

Procesamiento de acuerdos de envío y débito

Los proveedores que tienen acuerdos con sus distribuidores según las fluctuaciones de precios en la industria electrónica pueden utilizar el sistema Procesamiento de embarque y débito para definir, ajustar y procesar acuerdos y administrar las reclamaciones resultantes de los acuerdos. El sistema Fijación avanzada de precios admite la función de envío y débito.

Fijación avanzada de precios en Compras

El sistema Fijación avanzada de precios está diseñado en torno a los conceptos clave que sustentan una amplia variedad de estrategias de fijación de precios, desde las simples promociones de productos hasta los acuerdos más sofisticados con los clientes. La integración de las funciones del sistema Fijación avanzada de precios con el sistema Compras proporciona más detalles al cliente acerca de los descuentos por volumen que otorgan los proveedores. Puede actualizar las tarifas y los detalles de ajustes.

Entre las funciones del sistema Fijación avanzada de precios que se integran con el sistema Compras se encuentran:

- Varios ajustes por línea
- Definición detallada de funciones de ajuste
- Secuencias de búsqueda jerárquica de ajustes
- Características de la fijación de precios específica de las órdenes
- Procesamiento de mercancía gratis
- Revisión en línea del historial de ajustes

Las secciones que requieren acciones específicas para los ajustes de órdenes de compra se especifican bajo el encabezado "Uso de la fijación avanzada de precios para Compras".

Configuración del sistema

Puede configurar el sistema Fijación avanzada de precios de manera que satisfaga las necesidades de su compañía. El sistema Fijación avanzada de precios se integra con el sistema Administración de órdenes de venta para obtener una mayor eficacia y exactitud.

El sistema Fijación avanzada de precios cuenta con las siguientes funciones de configuración.

Constantes del sistema	<p>Las constantes proporcionan al sistema los siguientes tipos de información:</p> <ul style="list-style-type: none">• Las constantes del sistema determinan la información predeterminada de todo el sistema.• Las constantes de la fijación de precios determinan la información de fijación de precios.• Las constantes de control de batches determinan si una aplicación requiere la aprobación de la administración y control de batches.• Las constantes de sucursal/planta controlan las transacciones cotidianas dentro de una sucursal/planta.• El formato de ubicación determina la forma en la que se identifican los lugares de almacenamiento de artículos en una sucursal/planta.• La disponibilidad de artículos define la forma en la que el sistema calcula el número de artículos que contiene cada sucursal/planta.
Instrucciones de contabilidad automática (ICA)	<p>Las ICA proporcionan al sistema Administración de órdenes de venta la información contable y las relaciones con el Libro Mayor para interactuar con el sistema Contabilidad general.</p>

Es necesario configurar las siguientes funciones del sistema Fijación avanzada de precios en otros sistemas, tales como Administración de inventario, Compras, Administración de órdenes de venta y Contabilidad general:

Modificaciones del Libro de direcciones	Puede introducir códigos de categoría con los que puede crear grupos de clientes.
Maestro de artículos	<p>Puede definir los niveles de compras y ventas. Puede definir los precios de las órdenes de venta al nivel del artículo, sucursal/planta del artículo o ubicación dentro de una sucursal/planta.</p> <p>Para las órdenes de compra, el sistema utiliza el nivel de precio de compra para identificar si el sistema obtiene el costo unitario de la tabla Costos de artículos (F4105) o de la tabla Catálogo/precios de proveedores (F41061).</p>
Información sobre sucursal/planta de artículos	Puede introducir códigos de categoría con los que puede crear grupos de artículos.
Instrucciones de facturación al cliente	Puede configurar información de clientes, como por ejemplo, Lista de ajustes de precios o grupo de clientes, que el sistema utiliza como precio predeterminado.
Instrucciones a proveedores	Puede configurar información de proveedores, como por ejemplo, Lista de ajustes de precios o grupo de proveedores, que el sistema utiliza como precio predeterminado.
Costos descargados	Puede configurar los costos descargados para especificar los costos que exceden el precio de compra de un artículo, como pueden ser cargos por entrega, comisiones de corretaje, etc.
Unidades de medida estándar	Puede configurar las unidades de medida estándar para todos los artículos de cada sucursal/planta y así convertirlas a la unidad de medida de fijación de precios especificada.

Consulte también

- Trabajo con Direcciones en la guía Libro de direcciones
- Registro de información del Maestro de artículos en la guía Administración de inventario
- Registro de información de sucursal/planta en la guía Administración de inventario
- Configuración de unidades de medida estándar en la guía Administración de inventario
- Definición de instrucciones de compra de proveedores en la guía Compras
- Configuración de costos descargados en la guía Compras

Configuración de constantes del sistema de fijación avanzada de precios

Configure las constantes del sistema para determinar las funciones a realizar. Por ejemplo, si tiene varias sucursales/plantas y utiliza diferentes unidades de medida para los artículos en cada una, puede configurar una constante del sistema para convertir automáticamente las unidades de medida por sucursal. Las constantes del sistema se aplican a todas las sucursales/plantas. No puede personalizar las constantes del sistema de cada sucursal/planta.

Para el sistema Fijación avanzada de precios, las constantes del sistema definen la forma en la que el sistema obtiene los precios para los ajustes de órdenes de compra y venta. Cuando configura los precios base y los ajustes, puede utilizar varias unidades de medida y rangos de fecha de vigencia. El sistema obtiene el costo unitario de una línea de detalle de una orden de venta basándose ya sea en la unidad de medida de la transacción, la unidad de medida de compra o la unidad de medida principal. Además, puede obtener el precio basándose en fechas específicas del proceso de una orden. Por ejemplo, puede basar el precio de venta en la fecha en la que el artículo se embarca con respecto a la fecha en la que se introduce la orden en el sistema.

Nota

Si utiliza el sistema Fijación avanzada de precios para Compras, puede utilizar la constante del sistema, Precio de venta basado en la fecha, para determinar la fecha que utiliza el sistema para obtener un precio base o un ajuste válido para la orden de compra. Puede basar el precio en la fecha del sistema, la fecha de la orden o de la transacción, la fecha solicitada o la fecha de recepción de los artículos. En el sistema Compras, la fecha de envío es en realidad la fecha en la que se recibe la mercancía, la Fecha de recepción, y no puede utilizar la opción Fecha de facturación.

► Para configurar las constantes del sistema

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Constantes de sucursal/planta.

1. En la pantalla, Trabajo con constantes de sucursal/planta, escoja Constantes del sistema del menú Pantalla.

PeopleSoft®

Constantes del sistema

OK Cancelar Herramientas

Conversión de unidades de medida por sucursal

Actualiz cost prom en línea

Control de ECS

Activar mensajes PPAT en Internet

Redondeo científico

Usar conj cliente

Regla de fecha ascendente de envío

Permitir lotes duplicados

UDM para obtener precio de venta

UDM para obtener precio de compra

Pcio venta según fecha

Cód categ bonificación compra

Progr preferencia

UM obtención preferencia

2. En la pantalla Constantes del sistema, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - UDM para obtener precio de venta
 - Pcio de vta según fecha
3. También puede introducir la información correspondiente en los siguientes campos si utiliza el sistema Fijación avanzada de precios para Compras:
 - UDM para obtener precio de compra
 - Cód categ bonificación compra
4. Si utiliza las preferencias avanzadas, llene los siguientes campos:
 - Progr preferencia
 - UM obtención preferencia
5. Haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
UDM para obtener precio de venta	<p>Es un código que especifica la unidad de medida que el sistema usa para obtener los precios base y los ajustes de precio durante el procesamiento de órdenes de venta, administración de servicios y garantías y el trámite de envío y débito. El sistema le permite definir sus precios base en la tabla que contiene el archivo Precio base (F4106) y los ajustes de precio en la tabla Detalle de ajustes de precios (F4072) en varias unidades de medida.</p> <p>Si no se encuentran el precio base o los ajustes de precios en la unidad de medida específica, el sistema usará la unidad de medida primaria del artículo.</p>
Pcio de vta según fecha	<p>Es un código que determina la forma en la que el sistema actualiza la Fecha de vigencia del precio en los archivos Encabezado de órdenes de venta (F4201) y Detalles de órdenes de venta (F4211). En el sistema Administración de órdenes de venta, el sistema usa la Fecha de vigencia del precio para obtener el precio base del archivo Encabezado de órdenes de venta (F4106) y los ajustes de precio del archivo Detalles de órdenes de venta (F4072).</p>
UDM para obtener precio de compra	<p>Es un código que representa la unidad de medida que el sistema obtiene para el precio base de compra (F41061) durante el procesamiento de órdenes de compra.</p> <p>Si especifica la unidad de medida de la transacción o fijación de precio y el sistema no encuentra un registro en dicha unidad de medida, el sistema repetirá el proceso usando la unidad de medida principal del artículo.</p>
Cód categ bonificación compra	<p>Es un número que determina cuál es el código de categoría que usará el sistema en los criterios para la comparación de inclusión.</p>
Progr preferencia	<p>Es un código definido por el usuario (40/AP) que identifica el programa de preferencias avanzadas que el sistema usa al solucionar las preferencias. El programa de preferencias avanzadas determina las preferencias que el sistema soluciona mediante la función de preferencias avanzadas. No es posible actualizar los programas de preferencia directamente mediante los códigos definidos por el usuario, sin embargo es posible actualizarlo mediante el programa Lista de ajustes de precios (P4070).</p>
UM obtención preferencia	<p>Es un código que especifica la unidad de medida que el sistema usa para obtener los ajustes de preferencia avanzados durante el procesamiento de órdenes de venta. El sistema permite definir los ajustes de preferencia avanzada en la tabla Detalles de ajuste (F4072) en varias unidades de medida.</p> <p>Si especifica la unidad de medida de la transacción o fijación de precios y el sistema no encuentra un registro en esa unidad de medida, el sistema repite el proceso usando la unidad de medida primaria del artículo.</p>

Consulte también

- ❑ Configuración de constantes en la guía Administración de inventario

Configuración de constantes de fijación de precios

El sistema utiliza la información de las constantes de fijación de precios para controlar qué sistemas, Administración de órdenes de venta, Compras o ambos, utilizan Fijación avanzada de precios. Además, puede asignar los caracteres especiales que se utilizan en las fórmulas de precio para ajustes de órdenes de venta o compras. También puede especificar si desea que se apliquen las aprobaciones de fijación de precios.

Al igual que las constantes del sistema, las constantes de fijación de precios se aplican a todas las sucursales/plantas. Sin embargo, no es posible personalizar la configuración para cada sucursal/planta.

► Para configurar las constantes de fijación de precios

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Constantes de sucursal/planta.

1. En la pantalla Trabajo con constantes de sucursal/planta, escoja Constantes de precios en el menú Pantalla.

PeopleSoft.
Constantes de fijación de precios

OK Cancelar Herramientas

Símbolos	
Fijac avanz pcio venta (Y/N)	<input type="checkbox"/>
Fijac avanzada precios compra (Y/N)	<input type="checkbox"/>
Requerir aprob precio (Y/N)	<input type="checkbox"/>
Método obtención ajuste	<input type="text" value="2"/>
Símbolo identif tabla variables	<input type="text" value="&"/>
Símbolo identificación UM	<input type="text" value="%"/>
Símbolo identificación moneda	<input type="text" value="!"/>
Símb identificación campo base datos	<input type="text" value="?"/>

Estructuras de compra	
Tipo estruc fijación precio ventas	<input type="checkbox"/>
¿Usar dirección entrega?	<input type="checkbox"/>

Constantes de promociones	
Indic Sist promociones	<input type="checkbox"/>
Ind Solución varias promociones	<input type="text" value="0"/>

2. En la pantalla Constantes de fijación de precios, llene los siguientes campos:

- Fijac avanz pcio venta (Y/N)

- Fijac avanzada precios compra (Y/N)
 - Requerir aprob precio (Y/N)
 - Método obtención ajuste
3. Llene los siguientes campos para especificar los operandos para los cálculos de fijación de precios:
- Símbolo identif tabla variables
 - Símbolo identificación UM
 - Símbolo identificación moneda
 - Símb identificación campo base datos
4. Si utiliza estructuras de compra para organizar los ajustes de fijación de precios, llene los siguientes campos:
- Tipo estruc fijación precio ventas
 - ¿Usar dirección entrega?
5. Si utiliza administración de ascensos, llene los siguientes campos:
- Indic Sist promociones
 - Ind Solución varias promociones
6. Haga clic en OK.

Después de configurar o cambiar las constantes de fijación de precios, debe salir del sistema para que se realicen los cambios.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Fijac avanz pcio venta (Y/N)	Es un código que indica cómo determinará el sistema el precio de los artículos dentro de su sistema. Y El sistema utilizará fijación de precios avanzada. N El sistema NO utilizará la fijación de precios avanzada.
Símbolo identif tabla variables	Es un caracter que se desea utilizar para identificar una tabla de variables de fijación avanzada de precios de su sistema. Al registrar el nombre de una tabla precedido por este carácter, el sistema lo reconoce como nombre de tabla en el cálculo de fijación de precios de fórmula. Los valores de las funciones matemáticas, numéricas y alfabéticas (por ejemplo: +,-,*,/), no son válidos en este campo.

Símbolo identificación UM	Es un carácter que se desea utilizar para identificar una unidad de medida en las fórmulas de fijación avanzada de precios. Al registrar la unidad de medida precedido por este carácter, el sistema reconoce el registro como unidad de medida en el cálculo de fijación de precios de fórmula. Los valores de las funciones matemáticas, numéricas y alfabéticas (por ejemplo: +,-,*,/), no son válidos en este campo.
Símbolo identificación moneda	Es un carácter que se desea utilizar para identificar un código de divisa en las fórmulas de fijación avanzada de precios. Al registrar el código de divisa precedido por este carácter, el sistema reconoce el registro como código de divisa en el cálculo de fijación de precios de fórmula. Los valores de las funciones matemáticas, numéricas y alfabéticas (por ejemplo: +,-,*,/), no son válidos en este campo.
Símb identificación campo base datos	Es un carácter que se desea utilizar para identificar los campos de base de datos en las fórmulas de fijación avanzada de precios. Al registrar el código de divisa precedido por este carácter, el sistema reconoce el registro como campo de base de datos en el cálculo de fijación de precios de fórmula. Los valores de las funciones matemáticas, numéricas y alfabéticas (por ejemplo: +,-,*,/), no son válidos en este campo.
Fijac avanzada precios compra (Y/N)	Use este campo para especificar si se aplica la fijación de precios avanzada al precio de compra. Los valores admisibles son: Y Aplicar la fijación de precios avanzada al precio de compra. N Aplicar los ajustes de precios estándar al precio de compra.
Requerir aprob precio (Y/N)	Es un valor que especifica si el usuario desea aplicar todos los cambios de precios efectuados a través del flujo de trabajo de aprobación de precios. Y Aplique el flujo de trabajo de la aprobación de precios. N No aplique el flujo de trabajo de la aprobación de precios.

Configuración de las ICA para Fijación avanzada de precios

Las instrucciones de contabilidad automática (ICA) proporcionan las reglas que el sistema utiliza para crear asientos en el Libro mayor en forma automática. Todas las aplicaciones que contabilizan asientos en el Libro mayor utilizan las ICA.

Para los sistemas de Distribución, debe crear las ICA para cada combinación única de compañía, tipo de documento y clase de Libro mayor que se piensa utilizar. Cada ICA se dirige a una cuenta específica del Libro mayor que incluye una unidad de negocios, una cuenta objeto y una cuenta auxiliar.

Una vez que haya definido las ICA, el sistema puede registrar correctamente las transacciones.

Cuando se ejecuta una actualización de ventas, el sistema crea asientos en las cuentas de inventario, en las de gastos del costo de ventas y en las de ingresos de las órdenes. También puede compensar los gastos de fletes, impuestos o cualquier otro cargo relacionado con las órdenes.

Las ICA le permiten dirigir la forma en que las transacciones de las órdenes de venta crean distintos asientos de diario. Cada ICA contiene combinaciones de:

- Compañía
- Tipo de documento
- Clase de Libro mayor
- Cuenta del Libro mayor

Puede crear varias combinaciones para dirigir los asientos de diario a diferentes cuentas de compensación. Por ejemplo, las órdenes telefónicas pueden afectar cuentas del Libro mayor distintas de aquellas órdenes que se reciben en el mostrador.

Nota

Las ICA no se utilizan en los ajustes de órdenes de compra en el sistema Fijación avanzada de precios para Compras. Por ejemplo, el sistema no crea asientos por los descuentos adicionales que se aplican al costo unitario cuando coteja un comprobante con un recibo.

ICA utilizadas en el sistema Fijación avanzada de precios

4270 Ajustes de precios	Especifica la cuenta de descuentos sobre ventas de los asientos que crea la aplicación Actualización de ventas a clientes.
4280 Bonificaciones por pagar	Especifica cuentas de acumulación para asientos de compensación.
4234 Envío y débito	Especifica las cuentas temporales de acumulación que se reconocen como una reducción del costo de ventas.

Después de revisar y modificar las ICA existentes conforme a las necesidades de su compañía, tal vez deba configurar artículos ICA adicionales.

Antes de comenzar

- Verifique que se haya configurado la información del Maestro de cuentas.
- Verifique que se hayan configurado las compañías.
- Verifique que se hayan configurado los tipos de transacciones.
- Verifique que se hayan configurado los tipos de documento.
- Verifique que se hayan configurado las clases de Libro mayor.
- Determine los números de cuenta para el registro de transacciones.

► **Para configurar las ICA para el sistema Fijación avanzada de precios**

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Instrucciones de contabilidad automática.

1. En la pantalla Trabajo con ICA, localice la ICA y haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Modificaciones de cuenta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Cía
 - Tp doc
 - Cat L/M
 - Sucursal planta
 - Cuenta objeto
 - Cuenta auxiliar
3. Introduzca el texto de memo de cada tabla ICA, si es necesario, al escoger Anexos del menú Pantalla.
4. Haga clic en OK para modificar la cuenta.

La clase de Libro mayor que se utiliza para las ICA es el valor predeterminado que se encuentra en el campo Compensación del L/M en la pantalla Definiciones de ajustes. Si el campo Compensación del Libro mayor está en blanco, se utiliza el valor del código de clasificación del Libro mayor de la orden de venta.

Si el ajuste es por modificación, no se utilizan las ICA (4270 y 4280) del sistema Fijación avanzada de precios.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Cía	<p>Es un código que identifica a una organización específica, fondo u otra entidad de elaboración de informes. El código de la compañía ya debe existir en la tabla Constantes de la compañía (F0010) y debe identificar a una entidad de elaboración de informes que tiene un balance general completo. En este nivel, puede tener transacciones entre compañías.</p> <p>Nota: puede usar la compañía 00000 para los valores predeterminados, tales como fechas e instrucciones de contabilidad automática. No puede usar la compañía 00000 para registros de transacciones.</p>

Tp doc

Es un código definido por el usuario (00/DT) que identifica el origen y propósito de la transacción. J.D. Edwards reserva varios prefijos para tipos de documento, por ejemplo, comprobantes, facturas, recibos y hojas de control de tiempo. Los prefijos reservados para los códigos de tipos de documento son:

P

Documentos de Cuentas por pagar.

R

Documentos de Cuentas por cobrar.

T

Documentos de horas y pagos.

I

Documentos de Inventario.

O

Documentos de órdenes de compra

S

Documentos de órdenes de venta

Cat L/M

Es un código definido por el usuario (41/9) que identifica la compensación del Libro mayor que el sistema usa cuando busca la cuenta en la que asienta la transacción. Si el usuario no desea especificar un código de categoría, puede introducir cuatro asteriscos (****) en este campo.

Pueden utilizarse las instrucciones de contabilidad automática (ICA) para definir tipos de cuentas de compensación automática para los sistemas Inventario, Compras y Manejo de órdenes de venta. Puede asignar códigos de clasificación del L/M como se muestra:

IN20 Ordenes de embarque directo
IN60 Ordenes de transferencia
IN80 Ventas de inventario El sistema puede generar asientos contables con base en una sola transacción. Por ejemplo, la venta de un solo artículo de inventario puede generar asientos contables similares a los siguientes:

Ventas de inventario (Débito) xxxxx.xx
Ventas de inventario de C/C (Crédito) xxxxx.xx
Categoría de contabilización: IN80
Inventario en existencias (Débito) xxxxx.xx
Costo de ventas de inventario (crédito) xxxxx.xx

El sistema utiliza el código de categoría y el tipo de documento para encontrar la ICA.

Sucursal planta

Es un código alfanumérico que identifica una entidad separada dentro de un negocio para el que desea dar seguimiento a los costos. Por ejemplo, una unidad de negocio puede ser una ubicación de almacén, trabajo, proyecto, centro de trabajo, sucursal o planta.

Puede asignar una unidad de negocio a un documento, entidad o persona para fines de informes de responsabilidad. Por ejemplo, el sistema proporciona informes de cuentas por pagar y cuentas por cobrar por unidad de negocio para dar seguimiento al equipo por departamento responsable.

La seguridad de unidad de negocio puede impedirle ver información acerca de las unidades de negocio a las que usted no tiene acceso autorizado.

--- INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA PANTALLA---

Si deja este campo en blanco, el sistema usa la unidad de negocio que introdujo en la orden de trabajo, en el campo Cargo a la unidad de negocio.

Cuenta objeto

Es la parte de una cuenta del Libro mayor que se refiere a la división del Código de costo (como ejemplo: mano de obra, materiales y equipo) en subcategorías. Por ejemplo, puede dividir el código de costo para la mano de obra en tiempo regular, tiempo extra y gastos indirectos.

Nota: si está usando catálogos de cuentas flexible y la cuenta objeto está configurada con 6 dígitos, J.D. Edwards le recomienda usar los 6 dígitos. Por ejemplo, introducir 000456 no es lo mismo que introducir 456, porque si introduce 456, el sistema introduce tres espacios en blanco para llenar un objeto de 6 dígitos.

Cuenta auxiliar

Es una subdivisión de una cuenta objeto. Las cuentas auxiliares incluyen registros detallados de la actividad contable de una cuenta objeto.

--- INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA PANTALLA---

Si se deja en blanco este campo, el sistema utiliza el valor que introduzca en la orden de trabajo en el campo Código de costo.

Fijación de precios base

Cuando se introduce una orden de venta o compra, el sistema obtiene el precio del artículo de acuerdo con las características del mismo, como por ejemplo, la sucursal/planta, el cliente, el proveedor y la cantidad. Antes de que el sistema procese cualquier tipo de ajuste avanzado de precio en la orden de compra o venta, debe obtener el precio base a partir del cual se aplican los ajustes avanzados de precio. Una vez que el sistema obtiene el precio base, éste verifica que el sistema Fijación avanzada de precios esté activado. De ser así, el sistema pasa por alto los ajustes estándar de precios, como lo son las reglas de fijación de precios de inventario, y busca las listas y ajustes correspondientes en Fijación avanzada de precios.

El sistema utiliza tres tipos de fijación de precios:

- Fijación de precios base
- Ajustes estándar de precios, el cual es un medio para ajustar el precio base sin las aplicaciones del sistema Fijación avanzada de precios.
- Ajustes avanzados de precios, el cual es un medio para ajustar el precio base con las aplicaciones del sistema Fijación avanzada de precios.

Cualquier precio que introduzca en la orden de compra o de venta modifica al precio base que el sistema obtenga. Puede utilizar la fijación estándar de precios o la fijación avanzada de precios para crear ajustes al precio base.

Por lo que se refiere a las órdenes de venta, puede configurar grupos de clientes y de artículos y asignar precios a las combinaciones de artículos, grupos de artículos, clientes y grupos de clientes. La jerarquía de fijación de precios determina la forma en la que el sistema busca los precios. El sistema siempre utiliza la jerarquía de Preferencias de precios base (51) para obtener dichos precios. La estructura de jerarquía debe ser lo bastante flexible para incluir la fijación de precios que configure para las distintas combinaciones de artículos y clientes.

Los cambios o adiciones a los precios base y a las listas y ajustes avanzados de precios pueden configurarse para canalizarlos a través de un sistema de aprobación. El sistema Administración del flujo de trabajo de la compañía de J.D. Edwards automatiza el proceso de aprobación de precios.

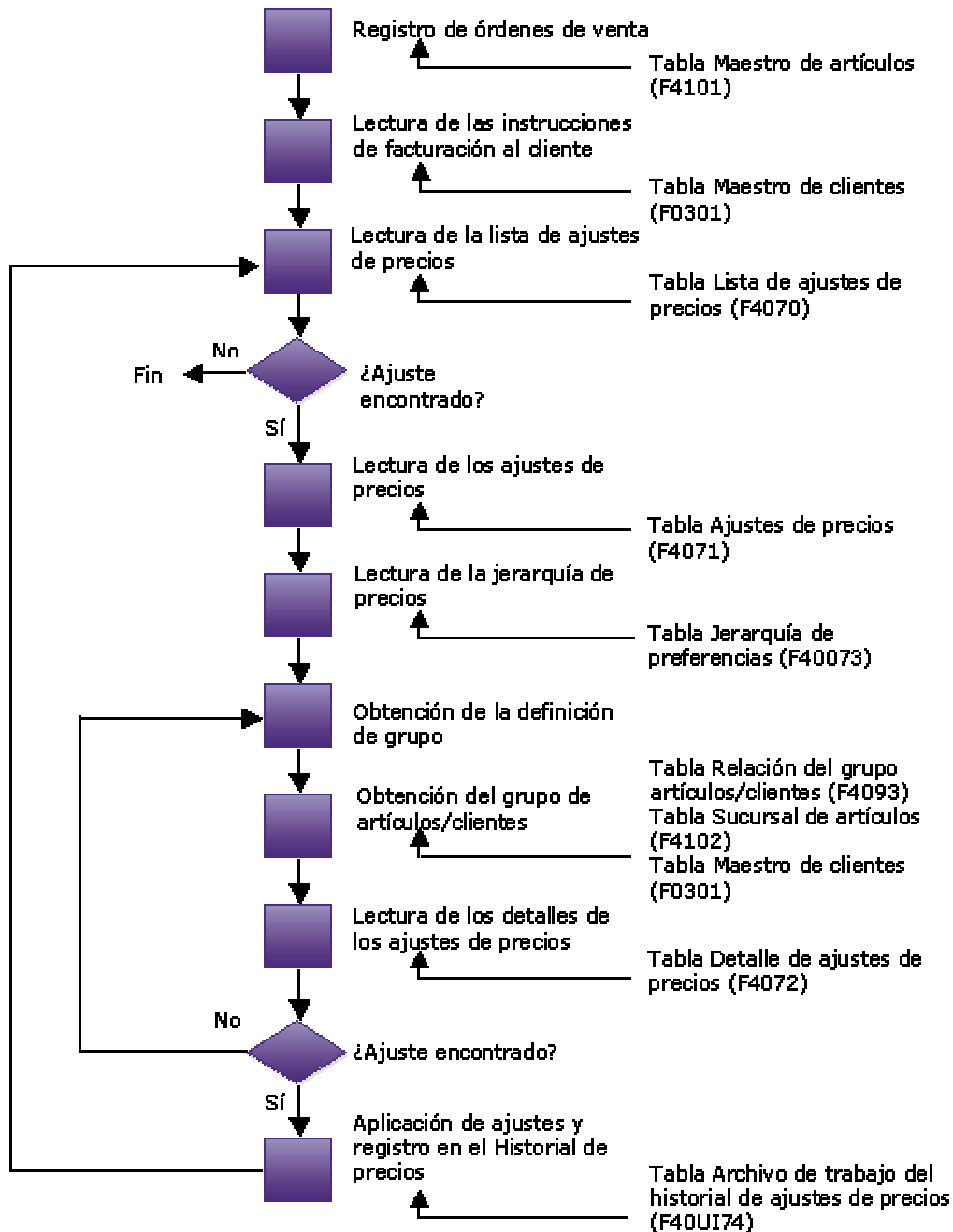
Para las órdenes de compra, puede configurar grupos de proveedores y de artículos y asignar precios a las combinaciones de artículos y proveedores. El sistema obtiene el costo unitario de la orden de compra sobre la base del nivel de precio de compra y, si corresponde, el catálogo del proveedor. El sistema no utiliza la jerarquía Preferencias de precios base para obtener información sobre fijación de precios para las órdenes de compra.

Familiarización con la Fijación de precios base en el sistema Administración de órdenes de venta

Cuando se introduce una orden de venta, el sistema obtiene el precio del artículo de acuerdo con las características del mismo, como por ejemplo, la sucursal/planta, el cliente y la cantidad. Una vez que el sistema obtiene el precio base, éste verifica que el sistema Fijación avanzada de precios esté activado. De ser así, el sistema pasa por alto los ajustes estándar de precios, como lo son las reglas de fijación de precios de inventario, y busca las listas y ajustes correspondientes en Fijación avanzada de precios.

En el siguiente gráfico se ilustra la forma en la que el sistema calcula los precios de las órdenes de venta:

Flujo del sistema Fijación avanzada de precios



Revisión de niveles de precios

Cuando introduzca un artículo en la pantalla Modificaciones del Maestro de artículos (P4101), debe introducir el nivel de precios de venta. Dicho nivel determina la forma en la que define el precio base de un artículo. Por ejemplo, ¿debe determinar el precio base por artículo o por artículo y sucursal? Puede definir los precios en los siguientes niveles:

Nivel de artículo	Defina el precio total de un artículo. No puede incluir la información de sucursal/planta, lote o ubicación.
Nivel de artículo/sucursal	Configure los distintos precios de cada combinación de artículo/sucursal. No puede incluir información de ubicación ni de lote.
Nivel de artículo/sucursal/ubicación	Si define la fijación de precios por ubicación y lote, puede también definir la información de sucursal/planta.

Consulte también

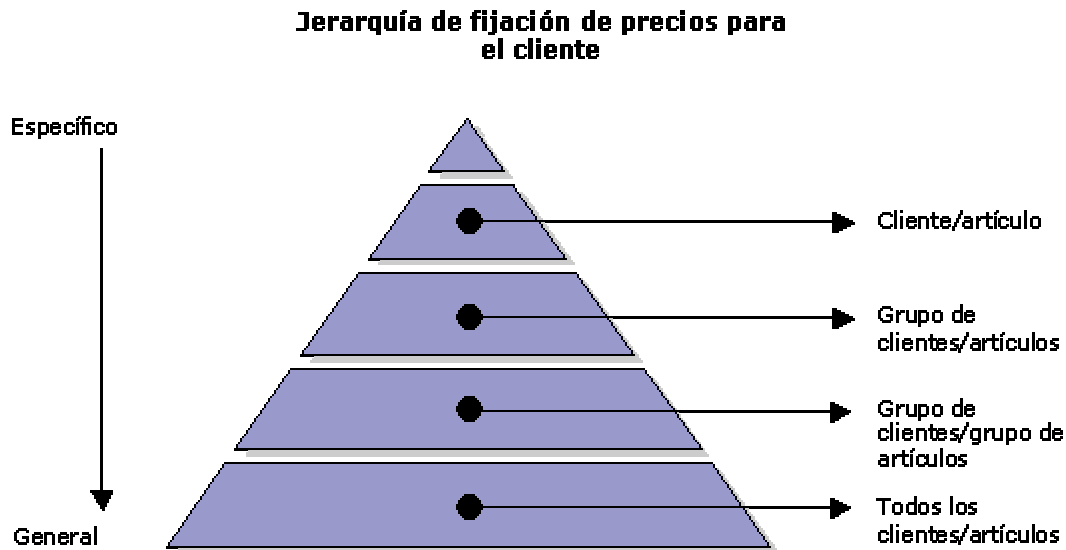
- ❑ *Registro de información de precios de venta* en la guía *Administración de inventario* para obtener más información acerca de la configuración de la fijación de precios a nivel de artículo, artículo/sucursal o artículo/sucursal/ubicación

Revisión de la jerarquía de preferencias de precios base

Cuando el sistema obtiene el precio base, utiliza la jerarquía que se configure para Preferencia de precios base (51) para determinar la secuencia de búsqueda de los registros de precios base. La jerarquía de precios base es una matriz integrada por combinaciones de clientes y artículos y grupos de clientes y grupos de precios de artículos. Use la intersección de filas y columnas para determinar la secuencia de la jerarquía.

J.D. Edwards recomienda que configure su jerarquía de fijación precios de lo más específico a lo más general.

Lo más específico es generalmente como se muestra en la siguiente ilustración:



Durante el registro de órdenes de venta, el sistema busca las combinaciones sobre la base de la jerarquía que se haya definido. Por ejemplo:

- Artículo y cliente
- Artículo y grupo de clientes
- Grupo de artículos y cliente
- Grupo de artículos y grupo de clientes
- Sólo grupo de artículos
- Sólo artículos

Advertencia

Para la fijación de precios base, es posible introducir hasta 14 números en la jerarquía de preferencias. Sin embargo, debe limitar su jerarquía de precios a tres o cuatro dado que cada número representa una búsqueda por parte del sistema en toda la tabla Precios base de artículos (F4106). Por lo tanto, cada número que añade a la jerarquía de fijación de precios incrementa el tiempo de procesamiento del sistema.

► **Para revisar la jerarquía de preferencia de precios base**

En el menú *Administración de precios (G4222)*, escoja *Preferencia de jerarquías*.

1. En la pantalla Trabajo con Jerarquía de preferencias, escriba 51 en el campo Tipo preferencia y haga clic en Buscar.
2. Escoja el Tipo de preferencia 51, Precio base, y haga clic en Seleccionar.

		Precio base	
		Artículo Número	Artículo Grupo
Dir entrg	Nº de cliente	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Grupo de cliente	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Vend a	Nº de cliente	<input type="text" value="1"/>	<input type="text"/>
	Grupo de cliente	<input type="text" value="2"/>	<input type="text" value="3"/>
Principal	Nº de cliente	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Grupo de cliente	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Todos los clientes		<input type="text" value="4"/>	<input type="text"/>

3. En la pantalla Modificaciones de jerarquía de preferencias, introduzca números consecutivos en las intersecciones de filas y columnas para definir la jerarquía de fijación de precios base (51).
4. Haga clic en OK.

Consulte también

- Definición de jerarquía de fijación de precios en la guía *Administración de órdenes de venta* para obtener más información.

Creación de grupos de precios de artículos y clientes

Los grupos de precios son una forma opcional de organizar sus esquemas de precios. Puede configurar grupos de precios para clientes a fin de registrar y actualizar la información sobre precios de varios clientes y artículos a la vez en lugar de hacerlo uno por uno. Por ejemplo, puede crear un grupo de precios para clientes, cuyo nombre sea PREFER, para los clientes de preferencia, y ellos podrían comprar una bicicleta con un descuento de \$20.00, con respecto a otros clientes. Puede configurar grupos de precios de artículos para introducir y actualizar la información de precios para varios artículos a la vez en lugar de hacerlo uno por uno. Por ejemplo, puede agrupar bicicletas similares de diferente color con el nombre BIKES y definir un precio para este grupo.

Puede configurar grupos de precios sencillos y complejos. Un grupo de precios sencillo se identifica mediante un código definido por el usuario. Para los artículos, configure el nombre del grupo de precios como el código definido por el usuario (40/PI) y asigne el artículo al nombre del grupo en Información de sucursal/planta del artículo. Para los clientes, configure el nombre del grupo de precios como el código definido por el usuario (40/PC) y asigne el cliente al grupo Instrucciones de facturación al cliente.

Para permitir mayor flexibilidad en su estructura de fijación de precios, puede definir grupos de precios complejos para clientes y artículos. En cada grupo complejo de precios de clientes o de artículos, puede crear subgrupos sobre la base de códigos específicos del Libro de direcciones y de categoría de artículo. Con los grupos de precios complejos, los clientes pueden pertenecer al mismo grupo pero tener precios diferentes de acuerdo a códigos de categoría como por ejemplo, la ubicación geográfica.

Consulte también

- ❑ Trabajo con grupos complejos de precios en la guía Fijación avanzada de precios
- ❑ *Configuración de precios base* en la guía *Administración de órdenes de venta* para obtener más información acerca de la definición de la estructura que el sistema utiliza para obtener el precio base de las órdenes de venta

Definición de precios base

Puede añadir precios para artículos en su moneda nacional y en muchas otras según sea necesario. Por ejemplo, puede configurar los precios base de un artículo en dólares estadounidenses y en euros.

El código de moneda y la unidad de medida son claves para la tabla Precios base de artículos (F4106). Si utiliza varias monedas, el sistema busca un precio en la siguiente secuencia:

- Moneda del cliente y unidad de medida especificada por el usuario
- Moneda del cliente y unidad de medida primaria del artículo
- Moneda nacional y unidad de medida especificada por el usuario
- Moneda nacional y unidad de medida primaria del artículo

Si el sistema no encuentra una coincidencia, pasa al siguiente nivel en la estructura de jerarquía de fijación de precios y utiliza la misma secuencia de búsqueda.

Antes de comenzar

- ❑ Verifique que la jerarquía de la fijación de precios se haya definido. Consulte *Definición de una jerarquía de fijación de precios* en la guía *Fijación avanzada de precios*.
- ❑ Verifique que el precio de venta basado en la fecha se haya especificado en las constantes del sistema. Consulte *Configuración de constantes* en la guía *Administración de inventario*.

► Para definir precios base

En el menú *Administración de precios (G4222)*, escoja *Modificaciones del precio base*.

1. En la pantalla Trabajo con Precio base de preferencia, haga clic en *Añadir*.
Las opciones en la selección de jerarquía de preferencias se basan en la configuración de la jerarquía de preferencias de precios base.
2. En la pantalla Selección de jerarquía de preferencias, escoja la jerarquía para la cual desea definir un precio y haga clic en *Seleccionar*.

	Sucursal/ planta	Ubicación	Nº de lote	UM	Nº de cliente	Descripción del cliente	Cód mon	Pcto unit	Fch inicial vigencia
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

3. En la pantalla *Modificaciones de precios base*, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Nº artículo
 - Sucursal/ planta
 - Nº de cliente

- Gpo de precio cliente
 - Gpo precio de art
 - Fch ini vigencia
 - Fch venc
 - Pcio unit
4. Para introducir precios de órdenes de crédito, seleccione la siguiente opción:
- Pcio orden crédito
5. Haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Nº de cliente	Es un número que identifica una entrada en el sistema Libro de direcciones, como por ejemplo, un empleado, un candidato, un participante, un cliente, un proveedor, un inquilino, una ubicación, etc.
Gpo precio cliente	Es un código definido por el usuario (40/PC) que identifica un grupo de clientes. Puede agrupar clientes con características similares, como precios comparables.
Gpo precio artículo	<p>Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo PI) que identifica un grupo de precios de inventario de un artículo.</p> <p>Los grupos de precios de inventario tienen estructuras de precios únicas que hacen que el sistema incorpore descuentos o recargos en los artículos de las órdenes de compra y de venta. Los descuentos o recargos se basan en la cantidad, en el monto monetario o en el peso del artículo ordenado. Cuando asigna un grupo de precios a un artículo, el artículo toma la misma estructura de precios definida para el grupo de precios de inventario. Debe asignar un grupo de precios de inventario al proveedor o al cliente así como al artículo para que el sistema calcule de forma interactiva los descuentos y los recargos en las órdenes de compra y de venta.</p>
Precio unitario	Introduzca 1 en este control si desea actualizar las columnas de precio unitario. El valor 0 evitará la actualización del precio unitario.

Familiarización con las aprobaciones de precios

Puede notificar automáticamente a la gente de su compañía cuando se cambia un precio. Esta notificación requiere que el destinatario revise y apruebe o rechace los precios cambiados. Los precios se crean como pendientes y no se utilizan para fijar precios a las órdenes hasta que el proceso de aprobación termina. La aprobación de precios se canaliza a través del sistema Administración del flujo de trabajo empresarial de J.D. Edwards.

Los siguientes precios se canalizan a través del proceso de aprobación de precios:

- Precios base (para ventas)
- Detalles de ajustes
- Variables de precios
- Fórmulas de precios
- Umbrales de bonificación

Las aprobaciones de precios deben utilizarse con las listas y la fijación de precios basada en ventas pero no están disponibles en la fijación de precios de proveedores ni en Fijación avanzada de precios para Compras. Después de ser aprobados, los precios se encuentran disponibles para las aplicaciones de registro de órdenes para utilizarse en órdenes posteriores. Cuando se los rechaza, los precios se retienen y no pueden utilizarse en ninguna orden.

Las aprobaciones de precio son una función adicional de los sistemas Administración de órdenes de venta y Fijación avanzada de precios. El proceso debe activarse en Constantes de fijación de precios y se aplica a todo el sistema.

Nota:

Los programas en batch de actualización de precios no activan el proceso del flujo de trabajo. Los precios que se crean con estos programas se aprueban en forma automática.

Antes de comenzar

- Active la opción Requerir aprob precio en la pantalla Constantes de fijación de precios.
- Ejecute la aplicación Conversión de aprobaciones de precios (R45210) para asegurarse de que todos los precios existentes permanecen en el sistema.

Activación de precios ya existentes

Una vez que se activa la opción Requerir aprob precio en la pantalla Constantes de fijación de precios, debe ejecutar la aplicación Conversión de aprobaciones de precios (R45210) para convertir los precios preexistentes y los ajustes.

Al ejecutar la aplicación Conversión de aprobaciones de precios, todos los precios seleccionados se configuran automáticamente en estado activo. J.D. Edwards le recomienda ejecutar el informe primero en modo de prueba para validar el número de precios que se convertirán. Posteriormente, ejecute el informe en la modalidad final para convertir los precios. Debe dejarse en blanco la selección de datos para que se conviertan todos los precios.

Advertencia

Debe ejecutar este programa para que sus precios se activen. Si no lo ejecuta, el sistema supondrá que todos los precios preexistentes están inactivos. En otras palabras, los precios ya existentes no entrarán en vigor.

Precios pendientes y precios activos

Se asigna un estado de aprobación a todos los precios que se registran en el sistema. Los códigos de estado de aprobación de precios pueden verse en las tablas Precios base y Fijación avanzada de precios, y se almacenan en la tabla de códigos definidos por el usuario 45/AS.

Están disponibles los siguientes códigos de estado de aprobación de precios:

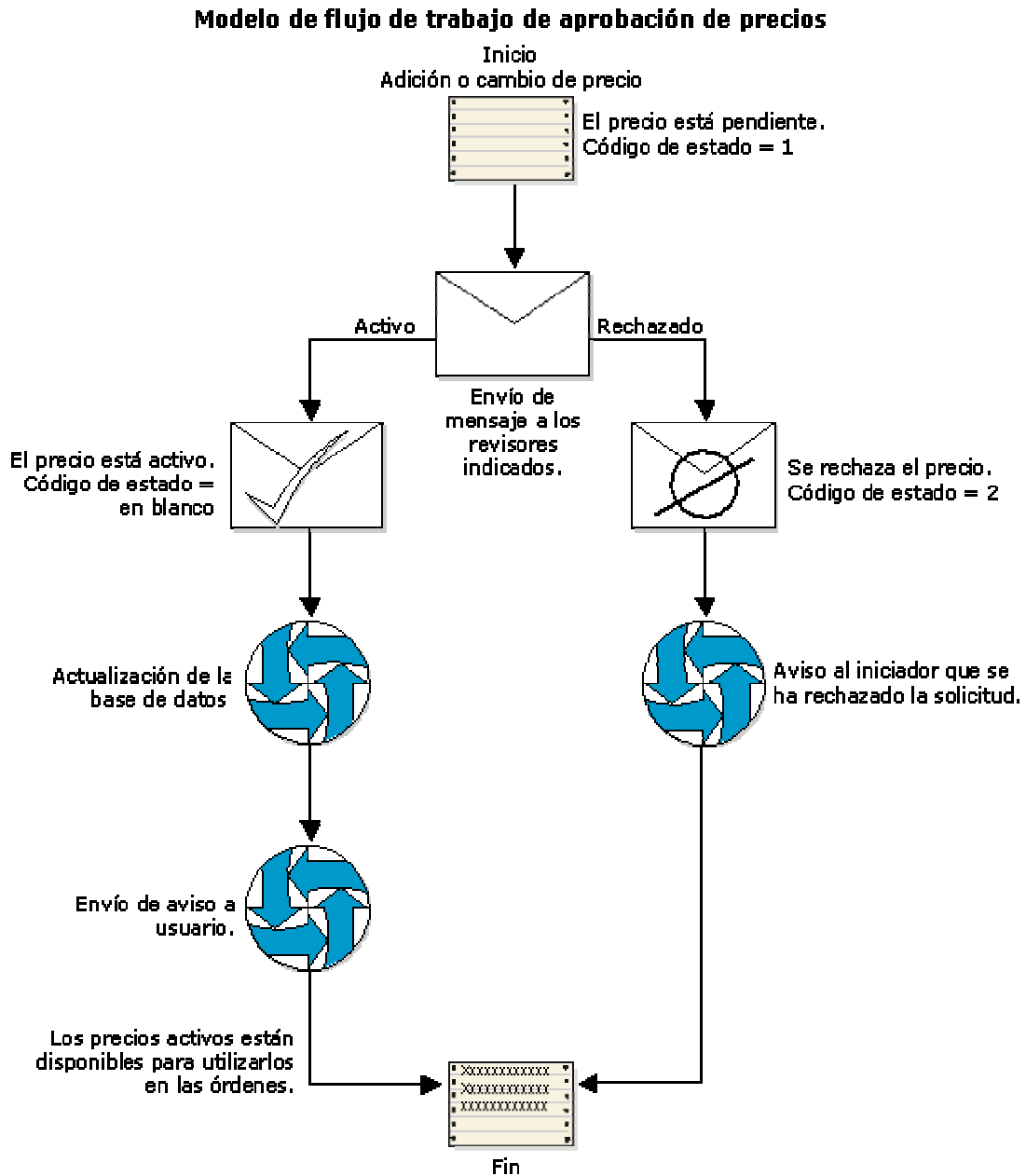
Pendiente	Un precio nuevo o cambiado tiene un estado de aprobación pendiente en el momento de su creación. El código de estado de aprobación para precios pendientes es 1.
Activo	Cuando todos los revisores aprueban un precio nuevo o cambiado, el estado del precio pasa a activo. Una vez que el estado cambia a activo, todas las funciones de obtención de precios se aplican al precio nuevo. Los únicos precios que se aplican a las órdenes son aquellos que tienen un estado activo. Los precios que tengan cualquier otro estado serán ignorados y no se utilizarán en las órdenes de precio. Un código de estado de aprobación en blanco significa que es un cambio de precio activo.
Rechazado	Si al menos un revisor rechaza un precio, el estado del precio cambia a Rechazado y no se aplica a ninguna orden. Además, se envía un mensaje de flujo de trabajo a quien originó el cambio de precio para notificarle que se ha rechazado. El código de estado de precio rechazado es 2.
Eliminación pendiente	Es posible suprimir los precios del sistema con la función de eliminación. Los precios cuyo estado sea Eliminación pendiente permanecerán activos hasta que se apruebe la solicitud de eliminación. Cuando se aprueba un precio pendiente de eliminación, éste se marca como cancelado.
Sustituido	Si un cambio de precio se activa y sustituye directamente a un precio existente, el precio original se marca como sustituido y no puede utilizarse en el registro de órdenes.

Flujo de trabajo de aprobación de precios

Una vez que se ha activado el proceso de Aprobación de precios, el sistema puede detectar cuándo un usuario cambia un precio base o una lista de ajustes de precios. Cuando se detecta un cambio de precio, el proceso del Flujo de trabajo canaliza automáticamente un mensaje a las personas correspondientes para su aprobación o rechazo.

Cuando un usuario crea o cambia un precio, el sistema muestra un mensaje en el que le notifica que los cambios se han sometido a aprobación. El sistema no refleja el precio nuevo ni cambiado en las órdenes hasta que todas las partes involucradas lo aprueban.

En el siguiente gráfico se ilustra el proceso al que se someten los precios nuevos o cambiados durante el flujo de trabajo:



El proceso de aprobación de precios no cambia el precio original independientemente del precio nuevo o cambiado. Este proceso permite el uso continuo del precio vigente mientras se aprueba el precio cambiado.

Por ejemplo, si es necesario cambiar un artículo para el siguiente periodo de promoción, puede cambiar el precio en las pantallas Modificaciones del precio base o en Modificaciones del detalle del ajuste del precio y hacer clic en OK. La próxima vez que se consulte sobre este precio, existirán dos precios: el precio base activo, original, y el nuevo precio pendiente.

Puede existir más de un precio en el mismo periodo de vigencia. Los precios que existen en el sistema al activar la opción Req aprob precio se aprueban en forma automática. Todos los códigos de estado de los precios ya existentes se pasaran a un espacio en blanco, código de estado activo.

Consulte también

- ❑ Creación de procesos de flujo de trabajo en la guía Administración del flujo de trabajo de la compañía para obtener más información acerca del proceso del flujo de trabajo

Revisiones de solicitudes de aprobación

La persona que revisa el cambio (el responsable de la aprobación) recibe un mensaje en el Administrador de cola de empleados o en Aprobación rápida de precios (P450303). El mensaje indica que el cambio de precio está pendiente de aprobación.

Administrador de cola de empleados

Para aprobar o rechazar el cambio en el Administrador de cola de empleados, el responsable de la aprobación debe hacer clic en el mensaje “Cambió el ajuste de precio” y luego en el icono Flujo de trabajo de aprobación. Aparece una pantalla para que la use el responsable de la aprobación para aprobar o rechazar el mensaje. Esta pantalla también permite al responsable de la aprobación añadir información suplementaria sobre la aprobación o rechazo para propósitos de auditoría.

Si el responsable de la aprobación rechaza el precio, el sistema quita el mensaje de la cola con lo que termina el flujo de trabajo. El sistema conserva la información sobre el precio original y envía un mensaje a quien lo origina informándole sobre el rechazo. Si la persona responsable aprueba el precio, el sistema actualiza la base de datos con un precio nuevo y desactiva cualquier precio utilizado con anterioridad.

En este momento, el sistema de flujo de trabajo envía un mensaje a la persona que origina el precio nuevo o cambiado indicándole que se ha aprobado el precio.

Aprobación rápida de precios

La aplicación Aprobación rápida de precios es una alternativa al Administrador de cola de empleados y facilita el proceso de aprobación. Use esta aplicación cuando necesite aprobar más de un cambio de precio a la vez. Cuando el responsable de la aprobación entra a la aplicación Aprobación rápida de precios, aparecerán todos los mensajes de una persona en particular para que puedan ser aprobados o rechazados en forma conjunta, permitiendo que se apruebe rápidamente un gran número de cambios de precios.

La aplicación Aprobación rápida de precios está disponible en el menú Operaciones avanzadas (G423114). Desde la pantalla Aprobación rápida de precios puede aprobar o rechazar cada cambio de precio. Para aprobar o rechazar un cambio de precio, introduzca el estado de aprobación directamente en la fila o resalte más filas y escoja Aprobar o Rechazar en el menú Fila.

También puede ver el historial de precios y otra información adicional sobre un cambio de precio al seleccionar Detalles en el menú Fila. Además, puede configurar una opción de proceso para que los códigos de aprobación se carguen al entrar a la aplicación.

Modificación de la configuración del flujo de trabajo

El proceso de aprobación de precios está codificado de tal manera que envíe todos los mensajes a una lista de distribución definida con anterioridad (4548 - Aprobaciones de precio) en la pantalla Modificaciones en grupo en el sistema Administración del flujo de trabajo. Esta lista de distribución puede modificarse para incluir los números reales de empleado de las personas que aprueban los cambios de precio.

Las listas de distribución se configuran para agrupar en categorías a personas responsables de aprobación para el proceso de ruta de aprobación de precios. Dentro del sistema Administración del flujo de trabajo, se utiliza la pantalla Trabajo con listas de distribución (P02150) para añadir principales de listas de distribución (por ejemplo, gerentes) y sus respectivos secundarios (por ejemplo, empleados que trabajan para dichos gerentes).

Cuando trabaje con las listas de distribución del flujo de trabajo, recuerde lo siguiente:

- Asegúrese de que todas las personas que desea incluir en la lista de distribución estén incluidas en el Libro de direcciones. También debe configurar el número de dirección de la lista de distribución en el Libro de direcciones antes de configurar la estructura de dicha lista.
- Esté familiarizado con las dos estructuras en las que pueden configurarse las listas de distribución.

Tal vez desee sustituir el proceso de aprobación de mensajes si un destinatario de nivel inferior no ha respondido a un mensaje.

Observe que la opción Sustitución esté activada si se satisface una o más de las siguientes condiciones:

- La persona responsable de la aprobación esté incluida en el Libro de direcciones.
- La persona responsable de la aprobación sea miembro de un grupo de nivel superior al del destinatario del mensaje.
- El mensaje no se haya abierto.
- El mensaje tenga un acceso directo activo.

Nota:

El identificador del proceso de Aprobaciones de precios de J.D. Edwards es JDEPRAPPR.

Consulte también

Consulte los siguientes temas en la guía *Administración del flujo de trabajo de la compañía* para obtener más información acerca de la revisión de la actividad de proceso, la revisión de anexos a una actividad y las estructuras de configuración de las listas de distribución:

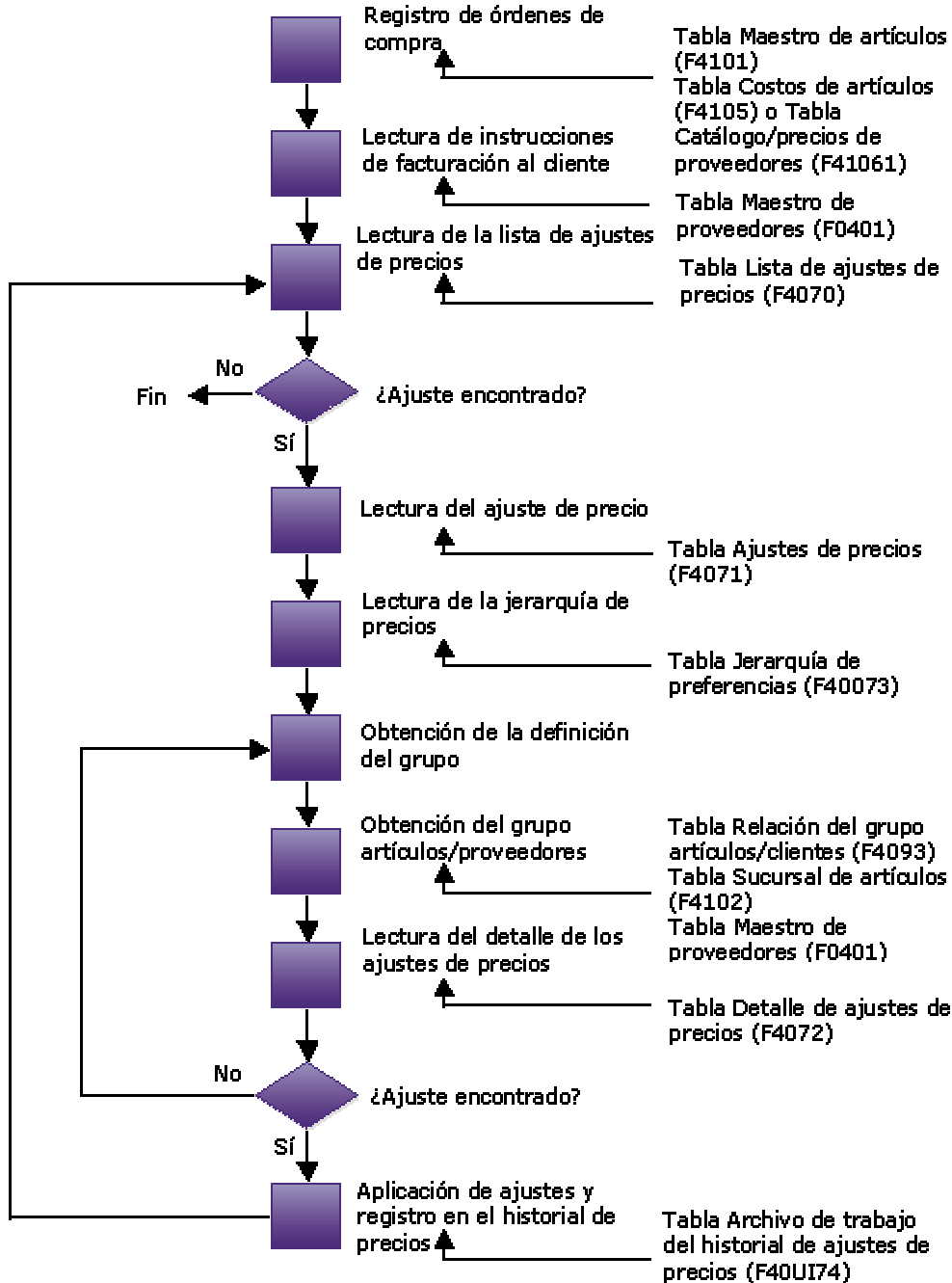
- ❑ Supervisión de la actividad de proceso
- ❑ Familiarización con las listas de distribución
- ❑ *Trabajo con listas de distribución*

Familiarización con la fijación de precios en el sistema Compras

Cuando se introduce una orden de compra, el sistema obtiene el costo unitario del artículo según las características del mismo, como puede ser la sucursal/planta, el proveedor, la cantidad y el artículo. Antes de que el sistema procese cualquier tipo de ajuste avanzado de precio en la orden de compra, primero debe obtener el costo unitario. De acuerdo al nivel del precio de compra del artículo, el sistema obtiene el costo unitario ya sea de la tabla Catálogo/precios de proveedores (F41061) o de Costos de artículos (F4105). Después de que el sistema obtiene el costo unitario, verifica que esté activado el sistema Fijación avanzada de precios. Si está activado dicho sistema para Compras, el sistema pasa por alto los ajustes estándar de precios que se configuran en el sistema Compras y busca las listas y los ajustes pertinentes en el sistema Fijación avanzada de precios.

En el siguiente gráfico se muestra la forma en la que el sistema calcula los precios de las órdenes de compra:

Flujo del sistema Fijación avanzada de precios para Compras



Revisión de niveles de precio de compra

Cuando introduce un artículo en la pantalla Modificaciones del Maestro de artículos, debe introducir el nivel de precio de compra. Éste determina la forma en la que se define el precio base de un artículo. El precio base es el costo unitario de una orden de compra. Puede definir el nivel de precio de compra como uno de los siguientes:

Nivel de proveedor/artículo	Defina el precio total de un artículo obtenido de un proveedor. El sistema obtiene el costo del proveedor de la tabla Catálogo/precios de proveedores (F41061).
Nivel de proveedor/artículo/sucursal	Configure precios diferentes para cada combinación de proveedor, artículo y sucursal. El sistema obtiene el costo del proveedor de la tabla Catálogo/precios de proveedores (F41061).
Nivel de costo de inventario	Configure el costo basado en el nivel de costo de inventario y en el método de costeo de compra que se especifique para dicho artículo. El sistema obtiene el costo de inventario de la tabla Costos de artículos (F4105). Si no configura los precios de proveedores, el sistema utilizará el costo de inventario como el valor predeterminado para la orden de compra.

Consulte también

- ❑ *Registro de información de precios de venta* en la guía *Administración de inventario* para obtener información acerca de la configuración de la fijación de precios al nivel del artículo, artículo/sucursal o artículo/sucursal/ubicación

Revisión de los costos de inventario

Debe especificar el método de costeo que utiliza el sistema y así determinar el costo del artículo para:

- Ventas y costos de ventas
- Ordenes de compra

Por ejemplo, puede utilizar el método de costeo promedio ponderado para determinar el costo de ventas de un artículo y el método de costeo de últimas entradas para determinar el costo unitario de un artículo para las órdenes de compra.

Puede definir sus propios métodos de costeo con los códigos definidos por el usuario, aunque J.D. Edwards se reserva los métodos de costeo del 01 al 19. El sistema proporciona los siguientes ocho métodos de costeo predefinidos:

- Últimas entradas
- Promedio ponderado
- Memo
- Actual
- Futuro
- Lote
- Estándar
- Compras - costo base sin adiciones

Introduzca un importe por cada método de costeo para establecer los costos de un artículo. Cuando revise los costos del artículo, el sistema mostrará sólo aquellos métodos para los que se haya introducido un importe.

Si no se registra un costo de artículo para los métodos de costeo que asigne a ventas, inventario o compras, el sistema mostrará un mensaje de advertencia. Si ignora la advertencia, el sistema asignará un costo cero al método de costeo.

Consulte también

- *Registro de información de costos de artículos* en la guía *Administración de inventario* para obtener más información acerca de los costos de inventario

Obtención de precios de proveedores

Puede configurar precios para un artículo basándose en el proveedor a quien compra el artículo. Posteriormente, cuando se introduzca una orden de compra, el sistema podrá obtener el costo unitario de un artículo para el proveedor. Debe configurar el nivel de precio de compra de tal manera que el sistema obtenga los costos unitarios de las órdenes de compra basándose en los proveedores. Si actualiza precios de proveedores al nivel de sucursal/planta, debe introducir una sucursal/planta al añadir un artículo al catálogo. Puede introducir una sucursal/planta diferente para cada artículo de un catálogo.

Un catálogo es un grupo de artículos con el precio para cada artículo. Cada catálogo es único para un proveedor. Debe introducir precios de proveedores por catálogo. Puede introducir en un catálogo todos los artículos que comprar a un proveedor o puede crear varios catálogos para clasificar los artículos de un proveedor por cambios de temporada, diferentes líneas de productos, etc. Puede introducir el mismo artículo con distintos precios en varios catálogos, con diferentes fechas de vigencia para cada precio. Además, puede especificar descuentos por volumen basándose en la cantidad comprada.

Si introduce precios de artículos de un proveedor sin especificar el nombre del catálogo, el sistema automáticamente crea un catálogo predeterminado para dicho proveedor. Si planea utilizar solamente un catálogo para cada proveedor, puede utilizar catálogos predeterminados. Cuando introduzca un artículo en una orden de compra, el sistema busca los catálogos del proveedor para obtener el costo unitario. Primero busca el catálogo predeterminado (si existe) y después los demás catálogos en orden alfabético. Una vez que el sistema ubica un costo unitario, verifica las fechas de vigencia. Si la fecha actual cae dentro de las fechas de vigencia, el sistema introduce el costo unitario en la orden de compra.

Consulte también

- *Configuración de información de proveedores y artículos* en la guía *Compras* para obtener más información acerca de los precios de proveedores

Trabajo con la Mesa de trabajo para fijación de precios

Puede utilizar el programa Mesa de trabajo para fijación de precios (P45501) para ver información variada relacionada con la fijación de precios en una sola pantalla. Puede establecer todos los escenarios y situaciones de fijación de precios para simplificar el mantenimiento de la estructura de fijación de precios y reducir la cantidad de consultas al cliente. Puede generar consultas de búsquedas que se centren en las estructuras de fijación de precios a partir de las siguientes perspectivas:

- Cliente
- Grupo de clientes
- Artículo
- Grupo de artículos
- Ajuste

Después de determinar la perspectiva que desea ver, puede generar una nueva consulta, volver a generar o ver los detalles de una consulta existente o eliminar una consulta. Una vez que genere una consulta sobre un conjunto de registros, puede simplificar las modificaciones de los ajustes al tener acceso a los precios y los ajustes, y puede validar los cambios en forma inmediata en la estructura de fijación de precios. En función de los criterios de la consulta, los siguientes programas y opciones estarán disponibles:

- Definición del ajuste de precios (P4071)
- Modificaciones del detalle del ajuste de precios (P4072)
- Modificaciones globales de ajustes de precios (P45550)
- Modificaciones de códigos de categoría
- Grupo abierto de clientes
- Grupo abierto de artículos

Utilice el código definido por el usuario (45/FO) Enfoque en para especificar los tipos de registros que desea visualizar. Este valor también determina el formato y el contenido de las columnas y las filas en el área de detalles, y cómo debe desarrollarse el proceso de resolución previa.

El sistema utiliza las siguientes tablas para procesar la información de la Mesa de trabajo para fijación de precios:

- Encabezado de consulta en mesa de trabajo de precios (F4510)
- Visualización de la estructura de fijación de precios (F4511W)

Generación de una consulta de búsqueda de fijación de precios

Cuando genera una consulta de búsqueda de fijación de precios en la pantalla Panel de control, el sistema determina si una consulta de búsqueda de fijación de precios existente utiliza los mismos parámetros. De ser así, muestra una pantalla en la cual se le pregunta si desea reemplazar la consulta existente. Si el sistema encuentra una consulta de búsquedas de fijación de precios en la cola de proceso, aparece un mensaje de error y no ejecuta el programa Resolución previa en mesa de trabajo de precios (R45502). Si determina que la consulta de búsquedas de fijación de precios aún no existe, o si solicita reemplazar la consulta existente, el sistema ejecuta el programa Resolución previa en la mesa de trabajo de precios (R45502) para generar la consulta de búsquedas de fijación de precios.

Mientras el sistema genera la consulta de búsquedas de fijación de precios, usted puede utilizar el programa Mesa de trabajo para fijación de precios (P45501) para examinar otras consultas de búsquedas de fijación de precios. Es posible que la generación de las consultas requiera de tiempo, en función del número de registros existentes para dicha consulta de búsquedas de fijación de precios.

► Para generar una consulta de búsqueda de fijación de precios

En el menú Consultas Fijación de precios (G423113), escoja Estación trabajo fijación de precios.

1. En la pantalla Trabajo con consultas en mesa de trabajo de precios, haga clic en Añadir:
2. En la pantalla Panel de control, llene el siguiente campo:

- Enfoque en

El sistema muestra los distintos campos en función del valor que se especifica en el campo Enfoque en. Debe salir de este campo para actualizar la visualización.

3. Si especificó 01 (Cliente) en el campo Enfoque en, llene el siguiente campo:

- N° de dirección

4. Si especificó 03 (Grupo de clientes) en el campo Enfoque en, llene el siguiente campo:

- Grupo de clientes por precio

5. Si especificó 05 (Artículo) en el campo Enfoque en, llene el siguiente campo:

- N° de artículo - Formato desconocido

6. Si especificó 06 (Grupo de artículos) en el campo Enfoque en, llene el siguiente campo:

- Grupo de precio del artículo

7. Si especificó 08 (Detalles del ajuste) en el campo Enfoque en, llene el siguiente campo:

- Nombre del ajuste del precio

8. En función de valor especificado en el campo Enfoque en, llene los siguientes campos opcionales cuando se muestren:

- Cía

Si se activa el procesamiento de Giro comercial para el sistema, los clientes podrán disponer de distintos conjuntos de códigos de categoría para distintas compañías. Si se introduce una compañía en este campo, el sistema utiliza los códigos de categoría del cliente para que la compañía determine las coincidencias por grupo de clientes. Si no se introduce una compañía, el sistema utiliza la compañía 00000 como la predeterminada.

- Suc/planta

Cada registro de sucursal de artículos puede tener un conjunto distinto de códigos de categoría. Si se introduce una sucursal/planta, el sistema utiliza los códigos de categoría para dicha sucursal/planta para determinar las coincidencias por grupo de artículos. Si no se introduce una sucursal/planta, el sistema busca todas las sucursales/plantas. Es posible que su consulta requiera de un tiempo mayor con esta búsqueda, en particular en el caso de consultas de grupos de artículos. Por esta razón, J.D. Edwards recomienda introducir la sucursal/planta.

Nota

Los campos Compañía y Sucursal/planta sólo se utilizan para determinar qué conjuntos de códigos de categoría desea utilizar al determinar las coincidencias de Grupos de artículos o Grupos de clientes. Estos campos no funcionan como filtros para los resultados.

9. En el menú Pantalla, escoja Generar.
10. En Destino de salida del informe, escoja un destino del informe y haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Enfoque en	Es un código definido por el usuario (45/FO) que usa el sistema para seleccionar los registros de precios que va a mostrar en la mesa de trabajo de precios. Por ejemplo, el sistema puede mostrar registros de precios por cliente o por grupo de clientes.

Visualización de los resultados de una consulta de búsqueda de fijación de precios

Puede ver registros de consulta de búsqueda de fijación de precios mediante el programa Mesa de trabajo para fijación de precios (P45501). El sistema muestra los detalles de las consultas basándose en el valor que se especifica en el campo Enfoque en para la consulta. Por ejemplo, una consulta con el valor 01 (Cliente) tiene como opciones ver sólo los registros de detalle que tienen referencias explícitas del número del cliente, ver sólo aquellos que tienen referencias implícitas del cliente, o ver ambos. Una consulta con el valor 03 (Grupo de clientes) no ofrece estas opciones. Sin embargo, todas las pantallas de detalles de consultas ofrecen la opción de limitar los registros en función de un valor A la fecha de vigencia.

Además, las pantallas de detalles de consultas tienen opciones del menú Fila para todas las aplicaciones de ajustes de precios como por ejemplo, Definición del ajuste, Detalles del ajuste, etc. Estas opciones del menú Fila le permiten modificar y actualizar los registros de ajustes.

Nota

Si selecciona una consulta que se encuentra en proceso, es posible que no pueda ver todos los registros de detalles admisibles para esa consulta.

El sistema almacena la información para las consultas generadas en la tabla Encabezado de consulta en mesa de trabajo de fijación de precios (F4510). El sistema genera los registros de detalles cuando se crean las consultas. Luego almacena los registros generados en la tabla Visualización de la estructura de fijación de precios (F4511W).

► Para ver los resultados de una consulta de búsqueda de fijación de precios

En el menú Consultas Fijación de precios (G423113), escoja Estación trabajo fijación de precios.

1. En la pantalla Trabajo con consultas en mesa de trabajo de precios, localice y escoja una consulta de búsqueda de fijación de precios y haga clic en Seleccionar.

Nota

El sistema muestra una pantalla distinta conforme a la consulta de búsqueda de fijación de precios que seleccione. Por ejemplo, si selecciona una consulta de búsqueda de fijación de precios de clientes (01), el sistema muestra la pantalla Enfoque en el cliente. Si selecciona una consulta de búsqueda de fijación de precios de artículos (05), el sistema muestra la pantalla Enfoque en el artículo, etc. Una vez que seleccione una consulta de búsqueda de fijación de precios, el sistema muestra los campos correspondientes detallados en los siguientes pasos.

2. Para cualquier consulta de búsqueda de fijación de precios, llene el siguiente campo para mostrar los registros que están activos en una fecha específica y luego en Buscar:
 - A la fch
3. Para una consulta de búsqueda de fijación de precios de clientes (01) o artículos (05), haga clic en una de las siguientes opciones para limitar su búsqueda y luego en Buscar:
 - Referencia explícita a cliente
Esta opción le permite ver sólo los registros que tienen el número del cliente en el campo Número de dirección.
 - Implícito por cliente/grupo/todos clientes
Esta opción le permite ver todos los registros, incluidos los que no tienen el número del cliente en el campo Número de dirección. Esta vista incluye los registros de detalles configurados para los grupos de clientes (por ejemplo, los registros admisibles para el cliente ya que tienen códigos de categoría de grupo de clientes coincidentes) y para todos los clientes.

- Ambos

Los registros que tienen una referencia explícita del cliente se muestran en color.

4. Para las consultas de ajustes (08), llene el siguiente campo opcional:

- Jerarquía de nivel

5. Haga clic en Buscar y revise la información en el área de detalles según corresponda.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
A la fch	Es la fecha que se utiliza para la verificación de efectividad. Introduzca una fecha específica para mostrar documentos (órdenes, listas de materiales y rutas conforme sea aplicable) que estén vigentes en esa fecha o después de la misma. La fecha actual del sistema es el valor implícito pero usted puede introducir cualquier fecha futura o pasada.

Regeneración de una consulta de búsqueda de fijación de precios

Puede regenerar una consulta ya realizada. Cuando vuelve a generar una consulta, el sistema obtiene la información correspondiente a la consulta, elimina la consulta existente y ejecuta el programa en batch F4511W Resolución previa en mesa de trabajo de precios (R45502) para volver a generar la consulta. Debe hacer clic en Buscar para visualizar la consulta regenerada. Si se intenta regenerar una consulta que no ha finalizado, el sistema emitirá un error.

► Para regenerar una consulta de búsqueda de fijación de precios

En el menú Consultas Fijación de precios (G423113), escoja Estación trabajo fijación de precios.

1. En la pantalla Trabajo con consultas en mesa de trabajo de precios, localice una consulta de búsqueda de fijación de precios existente.
2. Escoja Regenerar en el menú Fila.

Nota

También puede seleccionar una consulta de búsqueda de fijación de precios y escoger Regenerar en el menú Fila para volver a generar esta consulta en la pantalla Enfoque en.

Eliminación de una consulta de búsqueda de fijación de precios

Puede eliminar una consulta de búsqueda de fijación de precios ya realizada. Cuando elimina una consulta de búsqueda, el programa F4511W Eliminación de detalles de consulta en mesa de trabajo de precios (R45503) elimina todos los registros de detalles coincidentes para la consulta de búsqueda de fijación de precios seleccionada. Si elimina una consulta de búsqueda de fijación de precios incompleta, puede haber registros huérfanos en la tabla Visualización de la estructura de fijación de precios (F4511W).

► Para eliminar una consulta de búsqueda de fijación de precios

En el menú Consultas Fijación de precios (G423113), escoja Estación trabajo fijación de precios.

En la pantalla Trabajo con consultas en mesa de trabajo de precios, escoja una consulta de búsqueda de fijación de precios existente y haga clic en Borrar.

Actualización global de registros de ajustes de precios

Después de crear los filtros para los registros de consulta en el programa Mesa de trabajo para fijación de precios (P45501), puede mantener y actualizar en forma simultánea varios registros de ajustes de precios y también modificar o copiar registros existentes para crear otros nuevos.

Puede utilizar la pantalla Modificaciones globales de ajustes de precios (P45550) para manipular registros de ajustes de precios hasta lograr los resultados de modificación deseados. Por ejemplo, la fila de sustitución situada encima de las columnas se utiliza para sustituir y aplicar los nuevos valores a todos los registros que aparecen en el área de detalles y para establecer otros parámetros de manipulación de cálculo de información del sistema. Por ejemplo, puede utilizar la ayuda visual para escoger un ajuste y aplicarlo a todos los registros de la columna, o para manipular información como por ejemplo, importes, cantidades, volúmenes y porcentajes en la pantalla Máquina actualización global.

Nota

El sistema no muestra los ajustes de tarificación graduada o de grupo de mejoras cuando se realiza una actualización global de los registros de ajustes de precios.

El sistema escribe los registros de ajustes de precios en la tabla Detalle de ajustes de precios (F4072).

Consulte también

- *Trabajo con la Mesa de trabajo para fijación de precios* en la guía *Fijación avanzada de precios* para obtener información acerca de la generación de consultas de búsquedas de fijación de precios

► **Para realizar una actualización global de los registros de ajustes de precios**

En el menú Consultas Fijación de precios (G423113), escoja Estación trabajo fijación de precios.

1. Realice los pasos correspondientes para generar una consulta de búsqueda de fijación de precios.
2. En la pantalla Trabajo con consultas en mesa de trabajo de precios, escoja el registro de consulta y haga clic en Seleccionar.
3. En la pantalla Enfoque en, haga clic en Buscar.

Nota

El sistema denomina la pantalla Enfoque en conforme al valor de Enfoque en (UDC 45/FO) que seleccione en la pantalla Panel de control al crear una consulta de búsqueda. Por ejemplo, este valor puede ser un cliente, grupo de clientes, artículo, grupo de artículos o un ajuste.

También en función del valor de Enfoque en que especifique, el sistema muestra los distintos filtros de búsqueda en el área de detalles, por ejemplo, A la fecha, Fecha de caducidad, Nivel de jerarquía, etc.

4. Para realizar una actualización global de los registros, escoja Mantenimiento colectivo en el menú Pantalla.

Nota

Otra posibilidad es obtener acceso al menú Operaciones avanzadas (G423114) y escoger Mantenimiento colectivo. En la pantalla Estación trabajo fijación precios básicos, localice el agente de búsqueda y escoja Mantenimiento colectivo en el menú Pantalla.

PeopleSoft.
Estación trabajo fijación de precios - Modificaciones globales ajustes precios

OK Buscar Cancelar Pantalla Herramientas

Actualizar solo cdla Nbre agente búsqueda

Refrescar cdla Nombre tabla F4072

Actualizar registros
 Copiar registros

Registros 1 - 10 Personalizar cuadrícula

<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Nbre ajuste	Nº corto artículo	2do nº artículo	3er nº de artículo	Nº de dirección	Cód mon	UM	Nivel inicial	Fecha vigencia	Fecha cad
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	BITEM	60046	221	221		AUD	EA	1,0000	19/04/02	3
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	BITEM	60046	221	221		AUD	EA	5,0000	19/04/02	3
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	BITEM	60046	221	221		CAD	EA	1,0000	19/04/02	3
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	BITEM	60046	221	221		CAD	EA	5,0000	19/04/02	3
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	BITEM	60046	221	221		EUR	EA	5,0000	19/04/02	3
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	BITEM	60046	221	221		EUR	PL	1,0000	19/04/02	3
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	BITEM	60046	221	221		GBP	EA	1,0000	19/04/02	3
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	BITEM	60046	221	221		GBP	EA	5,0000	19/04/02	3
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	BITEM	60046	221	221		USD	EA	5,0000	19/04/02	3
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	BITEM	60046	221	221		USD	EA	10,0000	19/04/02	3

5. En la pantalla Modificaciones globales de ajustes de precios, llene los siguientes campos según corresponda:

- Nbre ajuste
- Nº corto artículo
- 2do nº artículo
- N D
- Cód mon
- UM
- Tp Actualiz cant inicial
- Fecha vigencia
- Fecha cad
- C B
- Método costo
- Nombre fórmula
- Tp Actualiz val factor

- M G
 - Gpo art
 - Grupo clientes
 - Detalles orden
 - Número de órdenes
 - UM iv
 - UM VF
 - C parciales precio
 - ID ppal conjunto
 - Mon IV
6. Para especificar el tipo de actualización que desea aplicar a las cantidades y a los valores numéricos, llene el siguiente campo:
- Valor fact num
7. En la pantalla Máquina actualización global, haga clic en una de las siguientes opciones:
- Sustituir importe (\$)
 - Añadir porcentaje (%)
 - Importe añadido (I)
8. Llene uno de los siguientes campos y haga clic en OK:
- Valor factor
9. En la pantalla Modificaciones globales de ajustes de precios, haga clic en Actualizar cuadrícula para actualizar la pantalla con los nuevos valores.

Nota

Para restablecer los valores anteriores en la cuadrícula, haga clic en Regenerar cuadrícula.

10. Para actualizar los registros, haga clic en la siguiente opción:
- Actualizar registros
11. Para copiar los registros, haga clic en la siguiente opción:
- Copiar registros
12. Haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Tp Actualiz cant inicial	<p>Es un código que indica el tipo de actualización global que aplica el sistema a los precios en la tabla Detalle de ajustes del precio (F4072). Los valores admisibles son:</p> <p>A - Importe adicional</p> <p>\$ - Importe de sustitución</p> <p>% - Porcentaje</p>
C B	<p>Es un código que identifica la forma en la que el sistema usa el valor del factor para calcular la lista de ajustes o multas. El campo Código base funciona junto con el campo Valor del factor. Los valores admisibles son:</p> <p>1 - Multiplicar el precio base por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del precio base.</p> <p>2 - Multiplicar el precio base por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del precio neto vigente.</p> <p>3 - Multiplicar el precio base por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del costo del artículo. No puede utilizar este código base para un ajuste a nivel de conjunto ni de orden.</p> <p>4 - Añadir el valor del factor al costo del artículo. No puede utilizar este código base para un ajuste a nivel de conjunto ni de orden.</p> <p>Nota: si usa los códigos base 3 ó 4, debe identificar el costo del artículo que desea usar en el cálculo en el campo Método de costo (LEDG) del área de detalle de la pantalla Detalle de ajuste de precio.</p> <p>5 - Ajustar el precio base por el valor del factor. Si el valor es positivo, el precio aumenta en esa cantidad; si el valor es negativo, disminuye en esa cantidad.</p> <p>6 - Usar el importe del ajuste de la tabla variable. Especifique la tabla variable en el campo Valor del factor.</p> <p>7 - Usar una fórmula para calcular el ajuste. Especifique el nombre de la fórmula en el campo Valor del factor.</p> <p>8 - Usar un programa personalizado y definido por el cliente a fin de calcular el ajuste. Especifique la identificación del programa Biblioteca de objetos en el campo Valor del factor.</p> <p>Nota: si define un ajuste que usa un programa personalizado, éste debe haber sido desarrollado para este fin y usted debe estar preparado para ofrecer asistencia técnica. J.D. Edwards no tiene la obligación de proporcionar programas personalizados ni de brindar asistencia técnica para aquellos programas que usted haya desarrollado.</p> <p>9 - Calcular el ajuste de manera que el precio unitario resultante tenga un margen bruto de ganancia igual al valor del factor. No puede utilizar este código base para un ajuste a nivel de conjunto ni de orden, ni para un ajuste de tarifa móvil.</p> <p>Introduzca un 5 para mostrar la lista de todas las multas de acuerdos.</p>

Nombre fórmula	Es el código definido por el usuario (sistema 40, tipo FM) que identifica una fórmula de precios. Todas las fórmulas de precios están almacenadas en el archivo de Fórmulas de precios (F4076).
Tp Actualiz val factor	Es un código que indica el tipo de actualización global que aplica el sistema a los precios en la tabla Detalle de ajustes del precio (F4072). Los valores admisibles son: A - Importe adicional \$ - Importe de sustitución % - Porcentaje
M G	Si el ajuste de precio se asocia con cualquier información sobre mercaderías gratis, este indicador estará definido con el valor Y. Además, el campo de opción de la pantalla de Revisiones de detalle de ajuste de precios será desplegado con imagen revertida para significar que el registro se asocia con la información sobre las mercancías gratis.
Gpo art	Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo PI) que identifica un grupo de precios de inventario de un artículo. Los grupos de precios de inventario tienen estructuras de precios únicas que hacen que el sistema incorpore descuentos o recargos en los artículos de las órdenes de compra y de venta. Los descuentos o recargos se basan en la cantidad, en el monto monetario o en el peso del artículo ordenado. Cuando asigna un grupo de precios a un artículo, el artículo toma la misma estructura de precios definida para el grupo de precios de inventario. Debe asignar un grupo de precios de inventario al proveedor o al cliente así como al artículo para que el sistema calcule de forma interactiva los descuentos y los recargos en las órdenes de compra y de venta.
Grupo clientes	Es un código definido por el usuario (40/PC) que identifica un grupo de clientes. Puede agrupar clientes con características similares, como precios comparables.
Detalles orden	Es un código definido por el usuario (40/SD) que identifica un grupo de detalles de órdenes de venta. Los grupos de detalles de órdenes de venta se utilizan para crear precios con base en un campo del archivo Detalle de órdenes de venta (F4211).
UM VF	Es un código definido por el usuario (00/UM) que especifica la unidad de medida relacionada con el valor del factor correspondiente a un ajuste avanzado de precio. Este valor es válido para los ajustes que representan solamente una unidad monetaria completa. Por ejemplo, puede definir un descuento por volumen de compra de 10 DZ y un ajuste otorgará un descuento de 1 USD por cada unidad.

C parciales precio

Es una opción que indica si el sistema otorga descuentos a valores parciales (cantidades, pesos o importes). Esta opción es válida solamente cuando indica una UM con un valor de factor. Por ejemplo, si se otorga un cierto descuento por cantidades de dos docenas y más, cuando selecciona esta opción el sistema otorga el ajuste a las dos docenas, 24 o a cualquier cantidad que sea mayor. Si deja esta opción en blanco, el sistema no otorga el descuento a las cantidades parciales. Por ejemplo, cuando un cliente encarga 30, solamente se descuentan 24. Los valores admisibles son:

En blanco - El sistema no permite valores parciales.

1 - El sistema permite valores parciales. Este es el valor predeterminado.

ID ppal conjunto

Es un código que vincula los registros de conjuntos de fijación de precios de excepción con el ajuste del conjunto estándar.

Valor fact num

Es un código que indica la forma en la que el sistema ajusta una línea de órdenes. El valor contenido en este campo actúa conjuntamente con el campo Base (BSCD). La forma en que defina este campo, determinará si deberá introducir en este campo un número o un código.

En el caso de WorldSoftware, si el código base es

- 1-5 Introduzca un número positivo para los recargos como, por ejemplo, 10. Introduzca uno negativo para los descuentos, por ejemplo 10-.
- 6 Desea basar el ajuste en una tabla de variables. Introduzca el código que designe la tabla de variables.
- 7 Desea usar una fórmula para calcular el precio. Introduzca el código que designe la fórmula.
- 8 Desea calcular el ajuste usando un programa personalizado. Introduzca la ID del programa.

En el caso de la lista de multas de acuerdos: debido a que el código base para las multas es 5, introduzca un número como valor del factor. La mayoría de las multas de acuerdos se deben al importe en una moneda determinada. Para calcular la multa, el sistema multiplica el factor introducido por cada una de las unidades de medida.

En el caso de OneWorld, si su Código base es

- 1-5 Introduzca un número positivo para los recargos como, por ejemplo, 10. Introduzca uno negativo para los descuentos, por ejemplo 10-.
- 6 Desea basar el ajuste en una tabla de variables. Introduzca el código que designe la tabla de variables en la columna Nombre de fórmula.
- 7 Desea usar una fórmula para calcular el precio. Introduzca en la columna Nombre de fórmula el código que designe la fórmula.
- 8 Desea calcular el ajuste usando un programa personalizado. Introduzca la ID del programa en la columna Nombre de fórmula.

Sustituir importe (\$)

Es un código que indica el tipo de actualización global que aplica el sistema a los precios en la tabla Detalle de ajustes del precio (F4072). Los valores admisibles son:

A - Importe adicional

\$ - Importe de sustitución

% - Porcentaje

Añadir porcentaje (%)

Es un código que indica el tipo de actualización global que aplica el sistema a los precios en la tabla Detalle de ajustes del precio (F4072). Los valores admisibles son:

A - Importe adicional

\$ - Importe de sustitución

% - Porcentaje

Importe añadido (I)

Es un código que indica el tipo de actualización global que aplica el sistema a los precios en la tabla Detalle de ajustes del precio (F4072). Los valores admisibles son:

A - Importe adicional

\$ - Importe de sustitución

% - Porcentaje

Valor factor

Es un código que indica la forma en la que el sistema ajusta una línea de órdenes. El valor contenido en este campo actúa conjuntamente con el campo Base (BSCD). La forma en que defina este campo, determinará si deberá introducir en este campo un número o un código.

En el caso de WorldSoftware, si el código base es

- 1-5 Introduzca un número positivo para los recargos como, por ejemplo, 10. Introduzca uno negativo para los descuentos, por ejemplo 10-.
- 6 Desea basar el ajuste en una tabla de variables. Introduzca el código que designe la tabla de variables.
- 7 Desea usar una fórmula para calcular el precio. Introduzca el código que designe la fórmula.
- 8 Desea calcular el ajuste usando un programa personalizado. Introduzca la ID del programa.

En el caso de la lista de multas de acuerdos: debido a que el código base para las multas es 5, introduzca un número como valor del factor. La mayoría de las multas de acuerdos se deben al importe en una moneda determinada. Para calcular la multa, el sistema multiplica el factor introducido por cada una de las unidades de medida.

En el caso de OneWorld, si su Código base es

- 1-5 Introduzca un número positivo para los recargos como, por ejemplo, 10. Introduzca uno negativo para los descuentos, por ejemplo 10-.
 - 6 Desea basar el ajuste en una tabla de variables. Introduzca el código que designe la tabla de variables en la columna Nombre de fórmula.
 - 7 Desea usar una fórmula para calcular el precio. Introduzca en la columna Nombre de fórmula el código que designe la fórmula.
 - 8 Desea calcular el ajuste usando un programa personalizado. Introduzca la ID del programa en la columna Nombre de fórmula.
-

Trabajo con listas de precios al cliente

Puede crear y actualizar las listas de precios al cliente sobre la base de información de fijación avanzada de precios y luego retransmitirlas a los clientes. Una lista de precios al cliente muestra el precio base y el precio neto de cada artículo para el cliente dentro de un rango de fechas de vigencia y caducidad, así como las promociones, los acuerdos y demás ajustes aplicables. Los ajustes de las listas y los ajustes de precios directos se incluirán en los cálculos de la lista de precios, si corresponde.

El sistema utiliza las siguientes tablas durante el procesamiento de las listas de precios al cliente:

- Encabezado de la lista de precios (F45520)
- Detalles de la lista de precios (F45521)
- Patrón de descuento por volumen de compra de la lista de precios (F45522)
- Patrón de grupos de columnas de la lista de precios (F45523)
- Selección de artículos de la lista de precios (F45524)
- Archivo de trabajo del historial de ajustes de precios (F40UI74)

Creación de una lista de precios al cliente

Puede crear distintas listas de precios para el mismo cliente con distintos criterios, como pueden ser fechas, artículos o clientes. Por ejemplo, puede generar listas de precios para los mismos artículos y cliente, pero utilizar variaciones basadas en fechas o ubicaciones de sucursal. Al crear una lista de precios debe especificar los descuentos por volumen de compra de cantidad predeterminados y las unidades de medida.

► Para crear una lista de precios al cliente

En el menú Operaciones avanzadas (G423114), escoja Lista precios cliente.

1. En la pantalla Trabajo con Lista de precios, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Detalles de la lista de precios, llene los siguientes campos y haga clic en OK:
 - Cliente
 - Lista precios
 - Descripción
 - Suc/planta
3. Para especificar los artículos que se incluirán en la lista de precios, escoja Selección del artículo en el menú Pantalla.
4. En la pantalla Selección del artículo, llene los siguientes campos según corresponda y haga clic en OK:
 - Ag Búsqueda

- 2do n° artículo
 - N° corto artículo
 - N° alterno artículo
5. En la pantalla Detalles de la lista de precios, escoja Descuento predeterminado vol para introducir los descuentos por volumen de compra de cantidad y las unidades de medida.
 6. En la pantalla Patrón descuento volumen, llene los siguientes campos y haga clic en OK:
 - Nivel inicial
 - Unidad de medida

Nota

Puede sustituir los descuentos por volumen de compra predeterminados al establecer descuentos por volumen de compra específicos del artículo.

7. En la pantalla Detalles de la lista de precios, escoja Descuento vol artículo en el menú Fila.
8. En la pantalla Patrón descuento volumen, llene los siguientes campos según corresponda y haga clic en OK:
 - Nivel inicial
 - Unidad de medida
9. En la pantalla Detalles de la lista de precios, haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Lista precios	Es la descripción de una lista de precios, como por ejemplo, RETAIL (Venta al por menor).
Ag Búsqueda	Es un nombre que identifica la consulta. Se almacena el nombre en la tabla Detalle de directivas para el agente de búsqueda (F45511).

► Para generar la estructura de listas de precios

En el menú Operaciones avanzadas (G423114), escoja Lista precios cliente.

1. En la pantalla Trabajo con Lista de precios, localice y escoja la lista de precios al cliente y haga clic en Seleccionar.

PeopleSoft
Detalles de la lista de precios

OK Buscar Borrar Cancelar Pantalla Fila Herramientas

Cliente: 4242 Capital System
ID Lista precios: 1000 SP 00001
Lista precios: BIKE
Descripción: Bikes
Fecha vigencia: 01/01/05
Fch vencimiento: 31/12/05

Lista: NATIONAL National Pricing
Suc/planta: 30 Eastern Distribution Center
Cond pago: Net 30 Days
Inst pago: Default (A/R & A/P)
Moneda: USD U.S. Dollar
Precio basado en UM de la transacción

	Nº del artículo	Descripción del artículo	A la fecha	Nivel inicial	UM	Precio lista	Ajustes	Precio un neto
<input checked="" type="checkbox"/>	210	Mountain Bike, Red	01/01/05	1	EA	798,00	15,96-	
<input type="checkbox"/>	210		01/01/05	25	EA	798,00	15,96-	
<input type="checkbox"/>	220	Touring Bike, Red	01/01/05	1	EA	650,00		
<input type="checkbox"/>	220		01/01/05	25	EA	650,00		
<input type="checkbox"/>	221	Touring Bike, Blue	01/01/05	1	EA	650,00		
<input type="checkbox"/>	221		01/01/05	25	EA	650,00		
<input type="checkbox"/>	222	Touring Bike, Green	01/01/05	1	EA	650,00		
<input type="checkbox"/>	222		01/01/05	25	EA	650,00		
<input type="checkbox"/>	230	Youth Sport Bike	01/01/05	1	EA	145,00		
<input type="checkbox"/>	230		01/01/05	25	EA	145,00		

2. En la pantalla Detalles de la lista de precios, escoja Crear y volver a crear en el menú Pantalla.

Puede limitar la generación al eliminar filas, si es necesario. El sistema utiliza colores para diferenciar las filas y facilitar su lectura.

Consulte también

- *Especificación de grupos de listas de precios para los ajustes* en la guía *Fijación avanzada de precios* para obtener más información acerca de los patrones de columnas de las listas de precios

Especificación de grupos de listas de precios para los ajustes

Puede agrupar los ajustes de precios en categorías que representan descuentos, promociones, impuestos o fletes. Al crear una lista de precios debe especificar los descuentos por volumen de compra de cantidad predeterminados y las unidades de medida. Puede especificar patrones de columnas para agrupar los ajustes y especificar si desea totalizar la cantidad del ajuste de acuerdo a los grupos seleccionados cuando se imprime o se muestra una lista de precios. Puede agrupar y mostrar los ajustes hasta en cinco columnas.

► Para especificar grupos de listas de precios para los ajustes

En el menú *Configuración del ajuste (G4231112)*, escoja *Definición ajuste del precio*.

1. En la pantalla Trabajo con Tipos de ajustes, localice y escoja el tipo de ajuste, y haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Definición del ajuste del precio, haga clic en la ficha Opciones adicionales.
3. Llene los siguientes campos y haga clic en OK:
 - Gpo lista precios
 - Excluir de lista de precios

Nota

Si no especifica un grupo de listas de precios y deja sin seleccionar la opción Excluir de lista de precios, el ajuste se muestra en la columna de ajustes predeterminada (columna 1) de la lista de precios.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Gpo lista precios	Es un código que identifica un grupo de ajustes de precios de una lista de precios. Por ejemplo, se pueden agrupar los ajustes de precios en categorías que representen descuentos, promociones, impuestos o flete. Al configurar una lista de precios el usuario puede definir las columnas que quiere que aparezcan en la lista de precios. La pantalla Modelo de columnas para listas de precios (W45520E) determina los nombres de los grupos de listas de precios que aparecen en cada columna definida por el usuario.
Excluir de lista de precios	Es una opción que indica si se debe excluir el ajuste del precio del programa Lista de precios (P45520). On (activado) - Excluir el ajuste del precio Off (desactivado) - Incluir el ajuste del precio

► **Para agrupar ajustes de listas de precios mediante patrones de columnas**

En el menú Operaciones avanzadas (G423114), escoja Lista precios cliente.

1. En la pantalla Trabajo con Lista de precios, localice y escoja la lista de precios al cliente y haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Detalles de la lista de precios, escoja Patrón columna en el menú Pantalla para especificar la manera en la que el sistema muestra las columnas y los ajustes.

PeopleSoft

Patrón columna

OK Buscar Borrar Cancelar Herramientas

Lista precios BIKEACC

ID lista precios 1001 SP

Título columna Miscellaneous Discounts Promotions Other

Registros 1 - 2 Personalizar cuadrícula

	Miscellaneous	Discounts	Promotions	Other
<input checked="" type="checkbox"/>		DBC	PRO	OTH
<input checked="" type="checkbox"/>				

3. En la pantalla Patrón columna, llene los siguientes campos según corresponda y haga clic en OK:
 - Título columna
 - Título columna 2
 - Título columna 3
 - Título columna 4
 - Título columna 5

Si no especifica la información de patrón de columna, el sistema agrupa todas las cantidades de ajustes en una columna. No se puede introducir un valor en el campo Columna 1. El sistema utiliza este campo como la columna predeterminada para los ajustes.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Título columna 1	Es el título de la primera columna definida por el usuario en la lista de precios.

Generación de precios para una lista de precios

Cuando genera precios para una lista de precios, el sistema ejecuta el programa Generación de precios de la lista de precios (R45522) y envía cada registro de la estructura al que se le fijará un precio. El sistema introduce los valores en las columnas de precios en función de la información de ajustes de la tabla Archivo de trabajo del historial de ajustes de precios (F40UI74) y crea filas de ajustes de precios individuales en la tabla Detalles de la lista de precios (F45521). Puede generar precios sólo después de haber creado registros de la estructura y siempre que el programa Generación de precios de la lista de precios no se haya ejecutado en modalidad final.

Nota

No se pueden puede modificar los precios de una lista de precios en forma manual.

El sistema no generará la lista de precios si deja en blanco el Código de moneda.

► Para generar precios para una lista de precios

En el menú Operaciones avanzadas (G423114), escoja Lista precios cliente.

1. En la pantalla Trabajo con Lista de precios, localice y escoja la lista de precios al cliente y haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Detalles de la lista de precios, escoja Generar precios en el menú Pantalla.
3. Especifique la información de selección de impresión y haga clic en OK.

Impresión de una lista de precios al cliente

Cuando imprime una lista de precios, el sistema ejecuta el programa Impresión de la lista de precios (R45524). Si especifica patrones de columnas, el sistema mostrará las columnas en el informe. Si no especifica patrones de columnas, el sistema imprime la suma de todos los ajustes en la columna Importe total del ajuste del informe.

► Para imprimir una lista de precios

En el menú Operaciones avanzadas (G423114), escoja Lista precios cliente.

1. En la pantalla Trabajo con Lista de precios, localice y escoja la lista de precios al cliente y haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Detalles de la lista de precios, escoja Imprimir lista en el menú Pantalla.
3. Especifique la información de selección de impresión y haga clic en OK.

Listas y ajustes

Un ajuste es un conjunto de información que describe un plan o promoción de fijación de precios. En el sistema Administración de órdenes de venta puede utilizar los ajustes para controlar las promociones que decida ofrecer a los clientes. Si utiliza la aplicación Fijación avanzada de precios para Compras, puede utilizar los ajustes para controlar las promociones que le ofrecen sus proveedores.

Después de crear los ajustes, puede combinarlos en una lista de ajustes. Las listas de ajustes contienen la información que se utiliza para calcular precios. Cada lista de ajustes puede contener un número ilimitado de ajustes. Debe definir el ajuste y completar los detalles del ajuste para cada uno de los mismos.

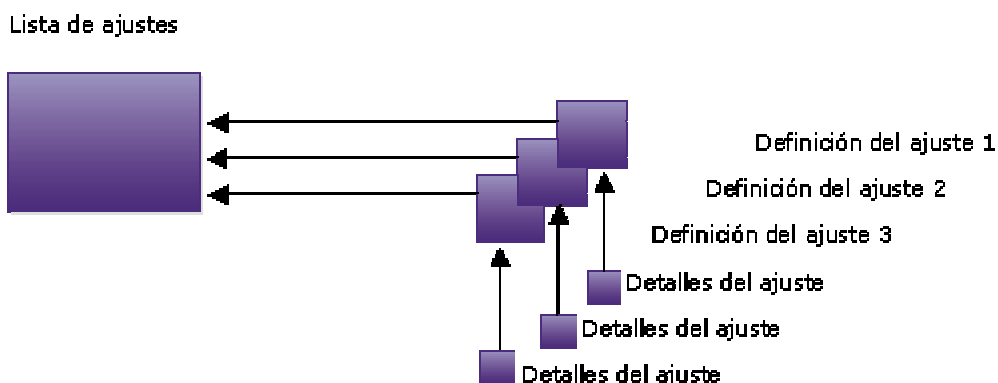
Puede revisar los detalles de los ajustes después de definirlos. En detalles de ajustes, puede definir un procesamiento especial como mercancía gratis, fórmulas de precio o archivos variables. La jerarquía de precio define el orden en el que el sistema utiliza los ajustes que aparecen en los detalles de ajustes.

Antes de poder añadir un ajuste a una lista, debe crear una definición de ajustes y especificar:

- Una jerarquía de fijación de precios que controla el orden en el que el sistema busca los ajustes en los detalles de ajustes.
- Si el ajuste se imprime en las facturas; si es para nueva fijación de precios de órdenes o grupos; o si es un precio de modificación basado en la cantidad, el importe o el peso.
- Designación de la cuenta de compensación del Libro mayor mediante el uso de las ICA.

En el siguiente gráfico se ilustra la configuración de una lista a partir de varios ajustes:

Listas de ajustes de varios ajustes



Nota

Puede definir ajustes de precios obligatorios para componentes de precios obligatorios tales como los recargos y los impuestos especiales. Un ajuste de precios puede ser obligatorio para determinados artículos durante una venta, transferencia, registro de pedidos de envío directo o para incluir recargos e impuestos especiales. Si una lista de precios contiene ajustes obligatorios que no se definen para la orden de venta del cliente y el artículo especificados, el sistema emite un error y no se podrá procesar la línea de detalle de la orden.

Antes de comenzar

- ❑ Verifique que se hayan configurado los precios base. Consulte *Definición de precios base* en la guía *Fijación avanzada de precios*.
- ❑ Verifique que estén configurados los precios del proveedor o los costos del inventario. Consulte *Definición de precios del proveedor y reglas de descuento* en la guía *Compras*.

Ilustración: flujo del sistema Fijación avanzada de precios

En el siguiente gráfico del sistema Fijación avanzada de precios, se ilustra el uso de los ajustes de las órdenes de venta y de las listas de ajustes de precios:

Flujo del sistema Fijación avanzada de precios

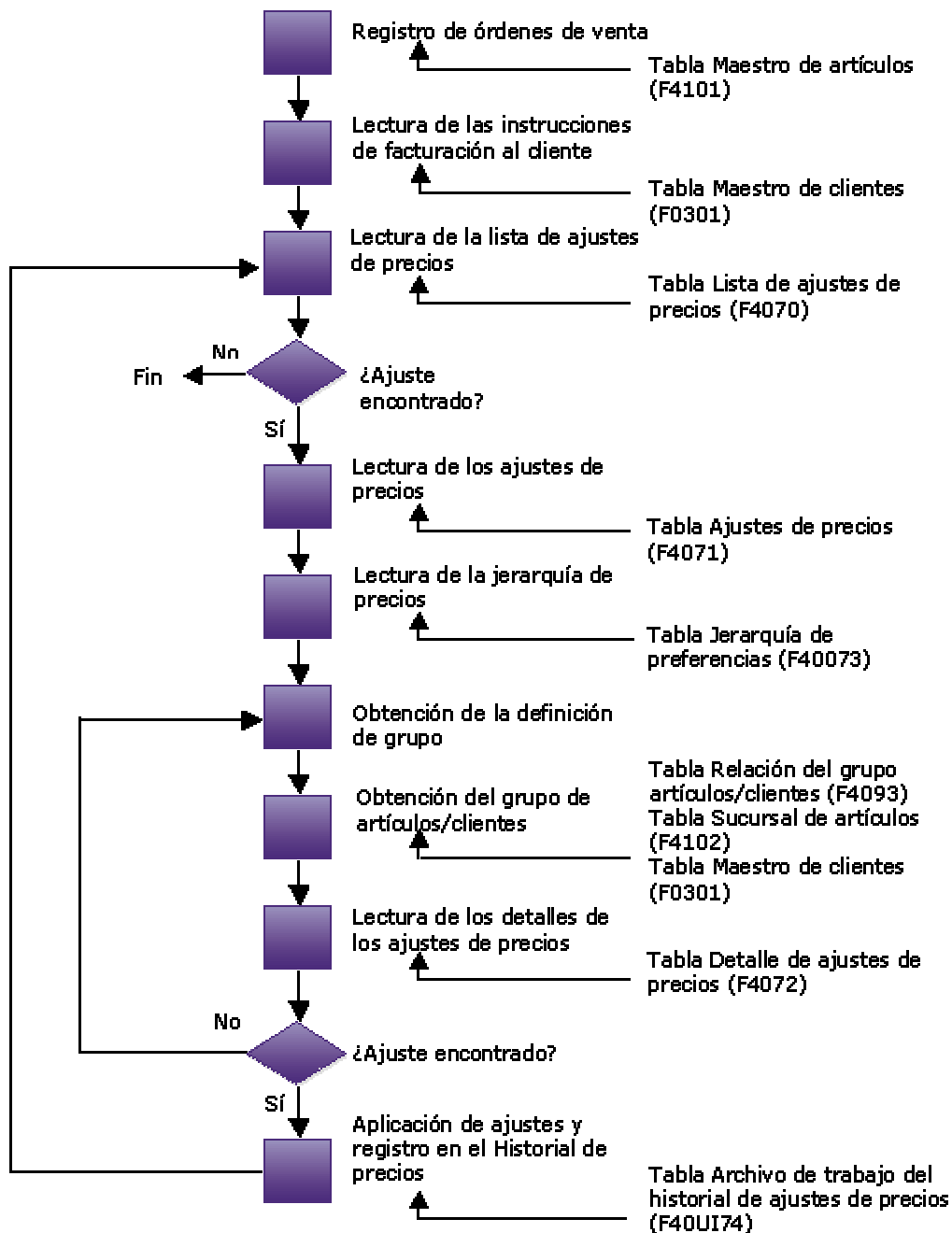
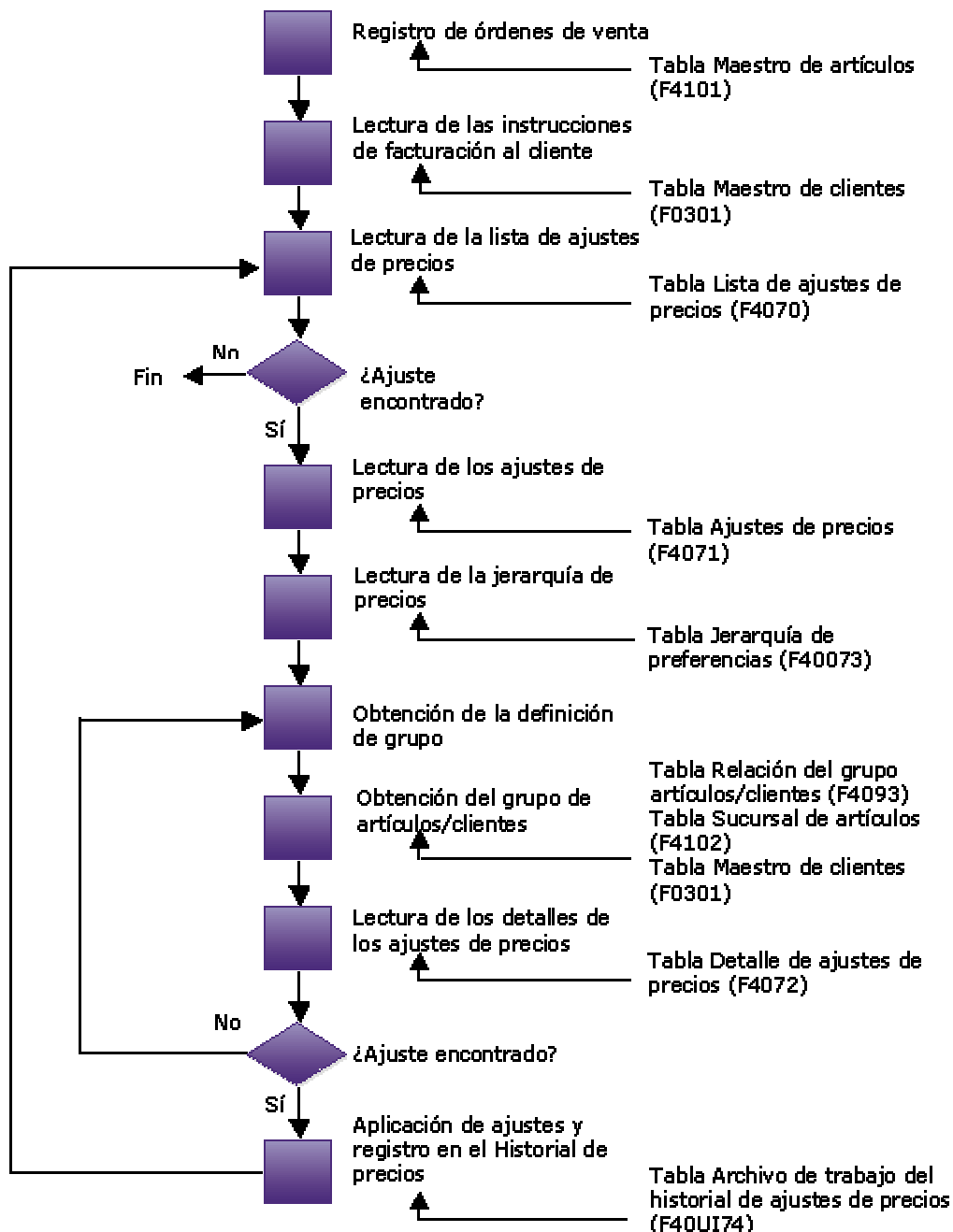


Ilustración: fijación avanzada de precios para el flujo del sistema Compras

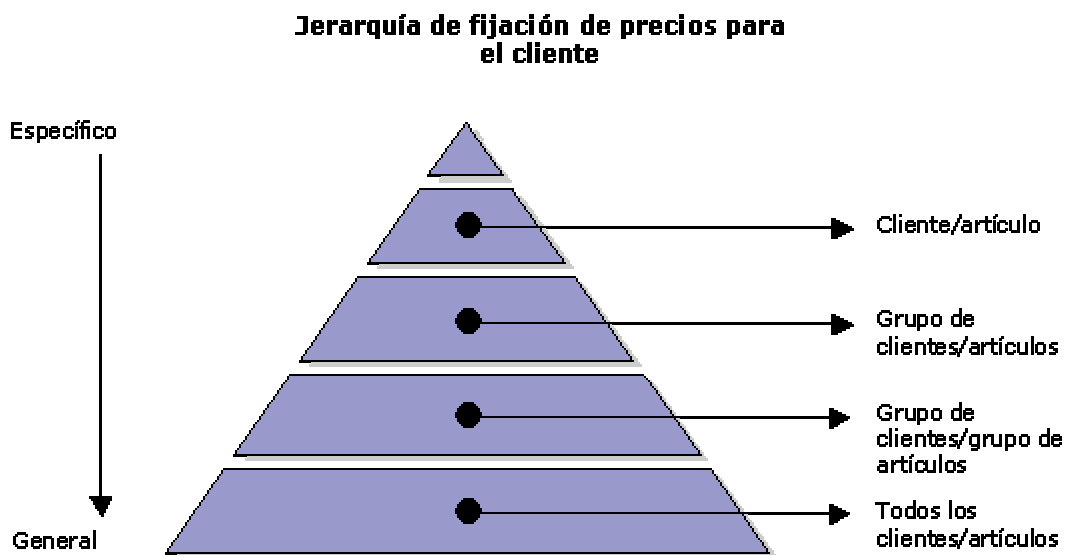
En el siguiente gráfico del sistema Fijación avanzada de precios, se ilustra el uso de los ajustes de las órdenes de compra y de las listas de ajustes de precios en el sistema Compras:

Flujo del sistema Fijación avanzada de precios



Configuración de jerarquías del sistema Fijación avanzada de precios

El sistema aplica los ajustes de fijación de precios a los precios de las órdenes de venta en el orden que se determine en la jerarquía de fijación de precios. El sistema usa esta estructura de fijación de precios para obtener precios base y calcular los ajustes y actualizaciones de precios. Por esta razón, debe configurar su jerarquía para buscar desde combinaciones específicas hasta combinaciones generales.



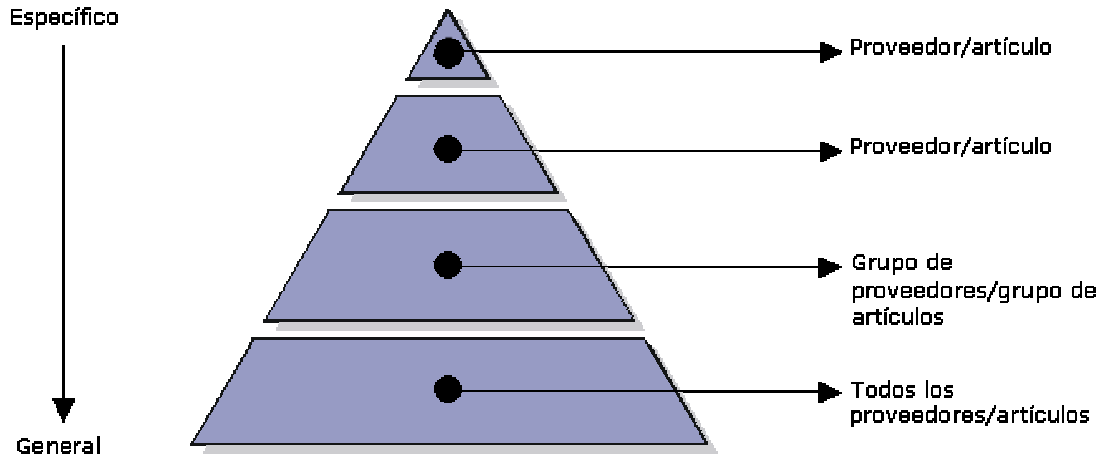
Por ejemplo, para una promoción de temporada, puede definir la secuencia de manera que cualquier cliente que ordene el artículo reciba el descuento. Sin embargo, si configura un precio ligeramente menor para los clientes según su ubicación geográfica, puede configurar la jerarquía de tal manera que el sistema busque primero más información específica. En este caso la secuencia podría ser:

- Grupo de clientes/artículos
- Todos los clientes/artículos

Uso del sistema Fijación avanzada de precios para Compras

Según la jerarquía de preferencias, el sistema aplica los ajustes de precio al costo unitario en el orden de compra. El sistema usa esta estructura de fijación de precios para obtener precios unitarios y calcular los ajustes y actualizaciones de precios. Debe configurar su jerarquía para buscar desde combinaciones específicas hasta combinaciones generales.

Jerarquía de fijación de precios del proveedor



Nota

Si ha activado el sistema Fijación avanzada de precios para compras, debe registrar los ajustes de órdenes de compra en las mismas pantallas y en la misma forma en que lo haría para los ajustes de órdenes de venta. Sin embargo, el sistema procesa la información de los campos Cliente y Grupo de clientes como Proveedor y Grupo de proveedores.

Puede configurar la jerarquía de preferencias de tal manera que cuando se introduce una orden de compra, el sistema busque primero un proveedor específico de dicho artículo. Si el sistema encuentra un ajuste para el proveedor y el artículo, entonces lo aplica al costo unitario. En caso contrario, el sistema entonces busca un ajuste de precio para este proveedor y grupo de artículo en particular al que pertenece este artículo. Para su jerarquía de preferencia de ajustes de orden de compra, la secuencia podría ser:

- Proveedor/artículo
- Proveedor/grupo de artículos
- Todos los proveedores/artículos

Configuración de un archivo Maestro de preferencias

Antes de definir cada jerarquía de fijación de precios, debe crear un registro maestro para dicha jerarquía el cual se conoce como Maestro de preferencias. En Fijación de precios base, sólo puede utilizar una jerarquía de preferencias (jerarquía de preferencias 51). En Fijación avanzada de precios, puede crear tantas jerarquías de preferencia como sea necesario.

Defina la jerarquía primero y luego anéxela a una definición de ajuste. Puede crear una jerarquía para cada definición de ajuste, o bien una sola jerarquía para varias definiciones de

ajuste. J.D. Edwards recomienda la configuración de varias jerarquías que puedan utilizarse para múltiples definiciones de ajuste.

Cuando se utiliza el Maestro de preferencias para definir el registro maestro de la jerarquía, los siguientes campos no se aplican a la fijación de precios:

- Clasificación de preferencias
- Número de secuencia
- Permitir fechas de vigencia (Y/N)
- Permitir cantidades de vigencia (Y/N)

► Para configurar un Maestro de preferencias

En el menú *Administración de precios (G4222)*, escoja *Preferencia de jerarquías*.

1. En la pantalla Trabajo con Jerarquía de preferencias, haga clic en Añadir para introducir una jerarquía de preferencias nueva.
2. En la pantalla Modificaciones de jerarquía de preferencias, escoja Modificación del Maestro en el menú Pantalla.

3. Llene los siguientes campos de la pantalla Modificación del Maestro de preferencias:

- Tipo preferencia
- Descripción
- Clasif de preferencias

- N° de secuencia
4. Escoja entre las siguientes opciones, de ser necesario:
- Activar fechas vigencia
 - Permitir cantidad vigente
5. Haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Tipo preferencia	Es un código definido por el usuario (40/PR) que identifica un tipo de preferencia o una jerarquía de ajuste de precio. En la tabla de códigos definidos por el usuario 40/PR, un '1' en el campo Código de manejo especial identifica una preferencia que soporta J.D. Edwards. Este campo tiene una codificación fija para cada preferencia. La preferencia Lista de multas sobre el acuerdo se configura con el código PN. Introdúzcalo en este campo.
Descripción	Es un nombre u observación definida por el usuario.
Clasif de preferencias	Es una clasificación o título que utiliza el sistema para agrupar preferencias en la pantalla Perfil de preferencias (P4007).
N° de secuencia	<p>En OneWorld, es el orden que determinan los usuarios en el que se han de mostrar los ambientes admisibles.</p> <p>En World, es un número de secuencia o clasificación que utiliza el sistema para procesar los registros en el orden que defina el usuario.</p>
Activar fechas vigencia	<p>Es un código que indica si el sistema debe mostrar los campos correspondientes a las fechas de vigencia en relación con una preferencia. Es posible que quiera que el sistema muestre las fechas de vigencia al introducir fechas y cantidades vigentes relativas a una preferencia. Los valores admisibles son:</p> <p>Y - Mostrar los campos de fechas de vigencia en las pantallas Modificaciones de perfiles de preferencia en relación con esta preferencia</p> <p>N - No mostrar los campos de fechas de vigencia para esta preferencia</p>
Permitir cantidad vigente	<p>Es un Código que indica si desea usar las cantidades de esta preferencia. Los códigos válidos son:</p> <p>Y - Mostrar los campos Cantidad inicial y Cantidad final en las pantallas Modificaciones del perfil de preferencia (F40300 y P40300EC) de esta preferencia</p> <p>N- No activar ni mostrar los campos de cantidades</p> <p>Los campos Cantidad vigente son campos opcionales que puede desactivar antes de definir cualquier registro de preferencia, pero no después de haberlos creado. Si asigna la cantidad vigente, debe asignar las fechas vigentes.</p>

Definición de una jerarquía de fijación de precios

Use la pantalla Modificaciones de jerarquías de preferencias para especificar el orden en el que se aplican los ajustes de precios. Debe introducir el orden en el que se aplican los ajustes en la pantalla Modificaciones de jerarquías de preferencias. La pantalla contiene filas que identifican clientes y grupos de clientes y columnas que identifican artículos o grupos de artículos. Identifique la secuencia de jerarquía de precios escribiendo los números en las intersecciones de las filas y las columnas. La búsqueda de fijación de precios comienza en la intersección donde se introduce un 1 y busca los registros definidos para esa combinación de artículo y cliente. Si no encuentra detalles de ajuste para esa combinación, entonces el sistema pasa a la siguiente combinación de la jerarquía, identificada con el número 2 en la intersección y así sucesivamente.

El sistema selecciona automáticamente la primera combinación encontrada durante una búsqueda; por lo tanto, debe configurar el método más específico de fijación de precios primero en su jerarquía y continuar definiendo la jerarquía hasta la fijación de precio más general.

Aunque puede introducir hasta 21 números, debe limitar su jerarquía a tres o cuatro números. Cada uno de ellos representa una búsqueda de sistema y aumenta el tiempo de procesamiento.

Antes de comenzar

- Verifique que se haya creado un registro maestro para la jerarquía de preferencias.

► **Para definir una jerarquía de fijación de precios**

En el menú *Administración de precios (G4222)*, escoja *Preferencia de jerarquías*.

1. En la pantalla Trabajo con Jerarquía de preferencias, haga clic en *Añadir*.

2. En la pantalla *Modificaciones de jerarquía de preferencias*, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
 - Tipo preferencia
3. Comenzando con 1, introduzca números en las intersecciones para indicar el orden de búsqueda. Cuando defina la jerarquía de fijación de precios, debe empezar con un 1 y no omitir ningún número.
4. Haga clic en *OK*.

Descripción de los campos

Descripción

Tipo preferencia

Glosario

Es un código definido por el usuario (40/PR) que identifica un tipo de preferencia o una jerarquía de ajuste de precio. En la tabla de códigos definidos por el usuario 40/PR, un '1' en el campo Código de manejo especial identifica una preferencia que soporta J.D. Edwards. Este campo tiene una codificación fija para cada preferencia. La preferencia Lista de multas sobre el acuerdo se configura con el código PN. Introdúzcalo en este campo.

Configuración de definiciones de ajustes

Un ajuste es un registro que describe una situación especial de fijación de precios, tal como un plan de fijación de precios o una promoción. Antes de que pueda añadir un ajuste a una lista, debe crear definiciones de ajustes para especificar las características del ajuste. Estas características determinan lo siguiente:

- La secuencia en la que el sistema busca los precios
- Si el ajuste se imprime en las facturas
- Si el ajuste se aplica a los ajustes de precios a nivel de grupo, nivel o a ajustes de línea
- Si el ajuste se basa en la cantidad, importe o peso
- Si el ajuste es un precio sustituido
- Una compensación específica del Libro mayor que dirige los asientos de Fijación avanzada de precios a las cuentas del Libro mayor correspondientes conforme a las ICA
- Si el ajuste es obligatorio

Nota

Los ajustes de precio obligatorios se definen para componentes de precio obligatorios tales como los recargos y los impuestos especiales. Un ajuste de precios puede ser obligatorio para artículos específicos durante una venta, transferencia, introducción de pedidos de envío directo o para incluir recargos e impuestos especiales.

Si una lista de precios contiene un ajuste obligatorio que no se define para la orden de venta al cliente y artículo especificados, se resalta la línea de la orden como un error y no se acepta dicha orden. Si se recibe un mensaje de error, revise la información en el área de detalle de la orden. Puede separar el artículo de la línea de la orden de venta en la lista de ajustes o introducir información y convertir al cliente en elegible para todos los ajustes de manera que aplique el ajuste obligatorio.

► Para configurar definiciones de ajustes

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Definición ajuste del precio.

1. En la pantalla Trabajo con tipos de ajustes, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Modificación de los controles del ajuste, llene los siguientes campos y haga clic en OK:
 - Nombre del ajuste
3. En la pantalla Definición del ajuste del precio, llene los siguientes campos:
 - Tipo preferencia
 - L/M de compensación
4. Para aplicar el ajuste sólo a un grupo específico de precios, llene los siguientes campos:

- Gpo pcio art
- Gpo clientes por precio
- Grupo detalle orden

Deje estos campos en blanco para configurar los detalles para otros grupos de precio:

- Haga clic en la siguiente opción para incluir ajustes en la búsqueda de ventas basada en mayor volumen:
 - Ajuste oferta adicional
- Haga clic en la siguiente opción para configurar un ajuste obligatorio de precio:
 - Ajuste obligatorio
- Haga clic en la opción Ajuste por redondeo para crear un ajuste redondeado:
- Puede introducir información en los campos adicionales de la pantalla Definición del ajuste del precio, según sea necesario. Si no introduce información, el sistema proporciona la información predeterminada.
- Haga clic en OK para configurar la definición del ajuste.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Nombre ajuste	<p>Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo TY) que identifica una definición de ajuste. Los ajustes se definen en Nombres de ajustes de precios. Añada una definición a cada uno de los cuatro tipos de multas en los programas Multas del acuerdo:</p> <p>Cantidad mínima Cantidad máxima No se comprometió suficientemente Se comprometió excesivamente</p>
Jeraquía preferencia	<p>Es un código definido por el usuario (40/PR) que identifica un tipo de preferencia o una jerarquía de ajuste de precio. Cuando el usuario define las jerarquías de precio, debe identificar cada archivo con este código. Posteriormente, cuando cree ajustes, debe utilizar este código para identificar la jerarquía que desea que siga el sistema para este ajuste.</p>

L/M de compensación

Es un código definido por el usuario (41/9) que identifica la compensación del Libro mayor que el sistema usa cuando busca la cuenta en la que asienta la transacción. Si el usuario no desea especificar un código de categoría, puede introducir cuatro asteriscos (****) en este campo.

Pueden utilizarse las instrucciones de contabilidad automática (ICA) para definir tipos de cuentas de compensación automática para los sistemas Inventario, Compras y Manejo de órdenes de venta. Puede asignar códigos de clasificación del L/M como se muestra:

IN20 Ordenes de embarque directo
IN60 Ordenes de transferencia
IN80 Ventas de inventario El sistema puede generar asientos contables con base en una sola transacción. Por ejemplo, la venta de un solo artículo de inventario puede generar asientos contables similares a los siguientes:

Ventas de inventario (Débito) xxxxx.xx
Ventas de inventario de C/C (Crédito) xxxxx.xx
Categoría de contabilización: IN80
Inventario en existencias (Débito) xxxxx.xx
Costo de ventas de inventario (crédito) xxxxx.xx

El sistema utiliza el código de categoría y el tipo de documento para encontrar la ICA.

Gpo pcios art

Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo PI) que identifica un grupo de precios de inventario de un artículo.

Los grupos de precios de inventario tienen estructuras de precios únicas que hacen que el sistema incorpore descuentos o recargos en los artículos de las órdenes de compra y de venta. Los descuentos o recargos se basan en la cantidad, en el monto monetario o en el peso del artículo ordenado. Cuando asigna un grupo de precios a un artículo, el artículo toma la misma estructura de precios definida para el grupo de precios de inventario. Debe asignar un grupo de precios de inventario al proveedor o al cliente así como al artículo para que el sistema calcule de forma interactiva los descuentos y los recargos en las órdenes de compra y de venta.

Gpo precio por cliente

Es un código definido por el usuario (40/PC) que identifica un grupo de clientes. Puede agrupar clientes con características similares, como precios comparables.

Grupo detalle orden

Es un código definido por el usuario (40/SD) que identifica un grupo de detalles de órdenes de venta. Los grupos de detalles de órdenes de venta se utilizan para crear precios con base en un campo del archivo Detalle de órdenes de venta (F4211).

--- INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA PANTALLA---

Si introduce un código en este campo, el sistema utiliza este ajuste sólo para las órdenes cuyos detalles coincidan con los criterios del grupo de detalles de órdenes. La preferencia Lista de multas sobre el acuerdo ya debe estar configurada como el código definido por el usuario multa y definida como un grupo de detalles de órdenes. Escriba 'Multas' o el código correcto que defina su lista de multas.

Código control ajuste

Es un código que especifica las funciones de procesamiento adicional relacionadas con un ajuste. Los valores admisibles son:

1 - No imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

2 - Imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

3 - Actualizar la tabla que contiene el archivo Detalle de la orden de compra (F4211) con la información sobre la línea del detalle del ajuste. El sistema no incluirá este tipo de ajuste cuando calcule el precio neto vigente. Utilice este código solamente para los ajustes a nivel de orden.

4 - Crear un ajuste acumulativo. El sistema actualiza la tabla que contiene el archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

5 - Crear un ajuste por bonificación. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones (F4078) con la cantidad, peso e importe de la línea del detalle de la orden.

6 - Imprimir el ajuste en la factura. El sistema añade el ajuste al total de la orden pero no lo incluye en el precio unitario. El sistema contabilizará los registros separados de este ajuste correspondientes al Libro mayor y Cuentas por cobrar durante la Actualización de ventas.

7 - Crear un ajuste de la bonificación del comprobante de venta del proveedor. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones con la cantidad, peso y volumen del detalle de la orden y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

8 - Crear un ajuste de redondeo basado en las reglas de redondeo configuradas en el programa Modificaciones del detalle de ajuste de precios (P4072). El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

--- INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA PANTALLA---

Para OneWorld:

- 3 El sistema apoya el Código de control de ajustes 3 para los ajustes de nivel de órdenes solamente.
- 5 OneWorld no apoya el código 5.
- 6 El sistema procesa el importe de ajustes y el precio unitario por separado al actualizar las ventas. Los importes se registran por separado como asientos de L/M y C/C. El sistema imprime el ajuste en la factura.

L/M auxiliar en L/M

Es el código definido por el usuario (sistema 40, tipo SI) que identifica el tipo de información que se desea que utilice el sistema para actualizar el campo del Libro mayor auxiliar en el archivo del Libro mayor (F0911) cuando se utiliza el tipo de ajuste para fijar el precio de una orden de venta.

Descuento volumen cantidad	<p>Es un código definido por el usuario que indica cómo ocurren los descuentos por volumen de compra en la tabla Detalle de ajustes del precio (F4072). El sistema apoya los siguientes cuatro tipos de descuentos por volumen de compra:</p> <p>Cantidad - El sistema determina el ajuste correcto según la cantidad encargada en la orden de venta. El usuario puede configurar diferentes descuentos para diferentes unidades de medida.</p> <p>Peso - El sistema usa el peso asignado a la línea del detalle de la orden de venta para determinar el descuento adecuado por volumen de compra.</p> <p>Importe - El sistema usa el importe total de la línea del detalle de la orden de venta para determinar el descuento adecuado por volumen de compra. Cuando se activa la Conversión de moneda, se almacenan y muestran todos los descuentos por volumen de compra según los decimales flotantes del código de moneda.</p> <p>Ninguno - El sistema usa las funciones de preferencias avanzadas para determinar el descuento adecuado por volumen de compra. Utilice esta opción solamente si está usando las preferencias avanzadas.</p>
Sust pcio (Y/N)	<p>Es un código que indica la forma la en que el ajuste afecta al precio de una línea de órdenes de venta.</p> <p>Para WorldSoftware, los valores admisibles son:</p> <ul style="list-style-type: none"> Y El precio de ajuste sustituye al precio básico. N El ajuste se usa para calcular un descuento o un incremento adicional al precio básico. <p>En OneWorld, una marca de verificación indica que este último precio sustituye al precio básico. Si no hay marca de verificación, ello significa que el ajuste se usa para calcular un descuento o un incremento adicional al precio básico.</p> <p>Listas de multas sobre acuerdos:</p> <ul style="list-style-type: none"> o En WorldSoftware, introduzca una N. o En OneWorld, no active la modificación de precio (sin marca de verificación).
Cambio/adición manual (Y/N)	<p>Utilice este campo para especificar si el tipo de ajuste puede añadirse o cambiarse manualmente desde la pantalla de Ajustes de precios (P4074W) cuando se introduzcan las órdenes de ventas.</p>
ID de promoción	<p>Es un número de identificación que controla los ingresos, los costos y los gastos correspondientes a cada promoción.</p>
Control visualización promoción	<p>Es una opción que indica si el sistema imprime el ID de promoción correspondiente a este ajuste en una factura o en un documento impreso de la orden de compra.</p>
Gpo de exclusión	<p>Es un código definido por el usuario (45/AG) que se usa para asociar las definiciones de ajustes a los grupos de ajustes. Puede definir los ajustes que pertenecen al mismo grupo de ajustes como exclusivos al activar la opción de exclusión mutua. Cuando se activa la opción de exclusión mutua el sistema emitirá una advertencia si se aplican más de un ajuste del mismo grupo.</p>
Exclusión mutua	<p>Es una opción que indica si un ajuste se excluye del grupo de ajustes especificados. Cuando utilice esta opción el sistema muestra una advertencia si se aplica más de un ajuste perteneciente al mismo ajuste.</p>

Cód elab inf fij precios 1	Es un código definido por el usuario (45/P2) que constituye uno de los seis códigos de elaboración de informes que se pueden asociar con una definición del ajuste del precio. Utilice este código para agrupar los ajustes.
Gpo lista precios	Es un código que identifica un grupo de ajustes de precios de una lista de precios. Por ejemplo, se pueden agrupar los ajustes de precios en categorías que representen descuentos, promociones, impuestos o flete. Al configurar una lista de precios el usuario puede definir las columnas que quiere que aparezcan en la lista de precios. La pantalla Modelo de columnas para listas de precios (W45520E) determina los nombres de los grupos de listas de precios que aparecen en cada columna definida por el usuario.
Excluir de lista de precios	Es una opción que indica si se debe excluir el ajuste del precio del programa Lista de precios (P45520). On (activado) - Excluir el ajuste del precio Off (desactivado) - Incluir el ajuste del precio
Ajuste oferta adicional	Es una opción que indica si un ajuste es aceptable para procesar una oferta adicional durante el registro de la orden de venta. Si activa esta opción podrá especificar solamente un registro correspondiente a la jerarquía seleccionada del ajuste.
Ajuste obligatorio	Es un código que se usa para especificar si el ajuste es obligatorio. Los códigos válidos son: Y - Sí, el ajuste es obligatorio N - No, el ajuste no es obligatorio

Generación de listas de ajustes

Una lista de ajustes de precios contiene uno o más tipos de ajustes para los cuales puede ser elegible un cliente o un artículo. Una lista de ajustes consiste en una definición de ajustes y un detalle de ajustes.

Debe asignar clientes a listas de ajustes de manera que el sistema pueda calcular los precios. En la lista de ajustes se especifica la secuencia que el sistema usa para aplicar los tipos de ajustes de precio a los precios de las órdenes de venta. Debe asignar clientes a un programa de ajustes a través de las instrucciones de facturación a clientes. Cuando se introduce una orden de venta, el sistema copia la lista anexa a la dirección Vendido a del encabezado de la orden.

Cada lista de ajustes puede contener un número ilimitado de ajustes de precio. Puede añadir ajustes o cambiar ajustes existentes en cualquier momento. De ser necesario, puede modificar la lista de ajustes al nivel de línea de detalle.

Uso de la aplicación Fijación avanzada de precios para Compras

Debe asignar listas de ajustes a proveedores de manera que el sistema pueda calcular los precios. En la lista de ajustes se especifica la secuencia en que el sistema aplica los tipos de ajuste de precio a los precios de las órdenes de compra. Debe asignar una lista de ajustes a un proveedor mediante las instrucciones a proveedores. Cuando se introduce una orden de compra, el sistema copia la lista anexa a la dirección del proveedor en el encabezado de la orden.

Antes de comenzar

- ❑ Determine si una lista con varios ajustes satisface sus necesidades o si sería mejor varias listas con menos ajustes. Puede asignar una sola lista de ajustes a cada cliente.

Si utiliza Fijación avanzada de precios para Compras, puede asignar sólo una lista de ajustes de precios a cada proveedor.

- ❑ Cree los ajustes de precios.
- ❑ Configure las definiciones de ajustes.

► Para generar listas de ajustes

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja *Modificaciones lista ajuste y precio*.

1. En la pantalla Trabajo con listas de ajustes, haga clic en *Añadir*.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nº sec	Nombre ajuste	Descripción	ID promoción	Descripción ID promoción	Fecha vigencia	Fecha vencimiento	Dirección beneficiario
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	10	NEWPROD	Promoción de artículo nuevo			01/01/00	31/12/10	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	20	PROMOTE	Promoción OEM			01/01/00	31/12/10	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	30	HOLIDAY	Oferta por tiempo limitado			01/01/00	31/12/10	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	40	REGIONAL	Competencia regional			01/01/00	31/12/10	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	50	VOLUME	Descuento por cantidad			01/01/00	31/12/10	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	60	FREEGOOD	Mercancía relacionada gratis			01/01/00	31/12/10	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	70	COMISION	Acumulación comisiones venta			01/01/00	31/12/10	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	80	ORDRPRC	Nvo precio nivel de la orden			01/01/00	31/12/10	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	90	BSKTREPC	Precio por nivel del grupo			01/01/00	31/12/10	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	100	ENHBSKT	Conjunto mejorado			01/01/00	31/12/10	

2. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Modificaciones de listas de ajuste de precios y haga clic en OK para crear una lista de ajustes:
 - Lista de ajustes
 - N° sec
 - Nombre ajuste
3. Escoja las opciones Detalles del ajuste en el menú Fila para cambiar los detalles o la definición de ajustes, según sea necesario.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Lista de ajustes	<p>Es un código definido por el usuario (40/AS) que identifica una lista de precios y ajustes, la cual contiene el tipo o tipos de ajustes aplicables a un cliente o artículo. El sistema aplica los ajustes según la secuencia especificada en la lista. Vincule los clientes a una lista de precios y ajustes mediante las instrucciones de facturación al cliente. Cuando introduce una orden de venta, el sistema copia la lista anexa a la dirección de venta en el encabezado de la orden. Puede sustituir esta lista en el nivel de líneas de detalle.</p> <p>En el caso de la Administración de acuerdos, esta es la Lista de multas de acuerdos. La información contenida en dicha lista, proporciona al sistema los criterios necesarios para que un acuerdo cuente con condiciones de multas.</p>
N° sec	<p>El valor que aparece en este campo representa el orden en el que el sistema procesa los ajustes de precio.</p> <p>--- INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA PANTALLA---</p> <p>El valor que aparece en este campo representa el orden en el que el sistema procesa los ajustes de precio. J.D. Edwards recomienda que se dejen espacios en el número de secuencia para que pueda hacer adiciones a la lista de ajustes de precios.</p>
Nombre ajuste	<p>Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo TY) que identifica una definición de ajuste. Los ajustes se definen en Nombres de ajustes de precios. Añada una definición a cada uno de los cuatro tipos de multas en los programas Multas del acuerdo:</p> <p>Cantidad mínima Cantidad máxima No se comprometió suficientemente Se comprometió excesivamente</p>

Configuración de detalles de ajustes

Los detalles de ajustes proporcionan los parámetros para calcular los ajustes de precios. Los detalles de ajustes de fijación avanzada de precios contienen códigos base que permiten mayor flexibilidad de fijación de precios. Puede definir los detalles de ajustes cuando añada definiciones de ajustes a las listas de ajustes. Los detalles de ajustes le permiten definir un procesamiento especial como mercancía gratis, fórmulas de precios o archivos. La jerarquía de precio define el orden en el que el sistema usa los ajustes que aparecen en los detalles de ajustes.

Para todos los ajustes de precios que usan los códigos de base, debe registrar la información en los campos Código base, Valor del factor y Nombre de fórmula en la pantalla Modificaciones del detalle del ajuste del precio antes de que el sistema pueda calcular los ajustes.

Consulte también

- Registro de información de precios de venta en la guía Administración de inventario.
- Creación de ajustes por mercancía gratis en la guía Fijación avanzada de precios
- Creación de ajustes por acumulación en la guía Fijación avanzada de precios
- Creación de ajustes por acumulación de bonificaciones en la guía Fijación avanzada de precios

Familiarización con los códigos base para ajustes de ventas

Porcentaje de precio base

El sistema multiplica el precio base por el valor del factor.

- En el campo Código base, introduzca el código base 1.
- Introduzca un número positivo para los incrementos o un número negativo para los descuentos en el campo Valor del factor.

Porcentaje del precio neto vigente

El sistema multiplica el precio neto vigente por el valor del factor.

- En el campo Código base, introduzca el código base 2.
- Introduzca un número positivo para los incrementos o un número negativo para los descuentos en el campo Valor del factor.

Porcentaje del costo

El sistema multiplica el costo del artículo por el valor del factor. Antes de que se efectúe el cálculo de esta combinación, debe identificar el costo del artículo en el campo Método de costeo en el área de detalle de la pantalla Detalles de ajuste de precios.

- En el campo Código base, introduzca el código base 3.
- Introduzca un número positivo para los incrementos o un número negativo para los descuentos en el campo Valor del factor.

Costo más importe

El sistema añade el valor del factor al costo del artículo. Antes de que se efectúe el cálculo de esta combinación, debe identificar el costo del artículo en la columna Método de costeo en el área de la cuadrícula.

- En el campo Código base, introduzca el código base 4.
- Introduzca un número positivo para los incrementos o un número negativo para los descuentos en el campo Valor del factor.
- En el campo Método de costeo, introduzca el código del método de costeo.

Importe adicional

El sistema ajusta el precio por el valor del factor.

- En el campo Código base, introduzca el código base 5.
- Introduzca un número positivo o negativo en el campo Valor del factor dependiendo de los parámetros de sanción.

Importe variable adicional

El sistema obtiene el importe del ajuste del archivo Variables de precio. Configure las variables de precio cuando el precio de un artículo varíe con frecuencia aunque sea a diario. Use los archivos de variables de precios para configurar precios y fechas de vigencia.

- En el campo Código base, introduzca el código base 6.
- Introduzca el código o nombre que identifica el archivo variable en el campo Nombre de la fórmula.

Puede tener acceso a la pantalla Trabajo con Tablas de variables de precios al escoger cualquier línea de detalle de ajuste y seleccionar Variables en el menú Fila.

Si planea utilizar el precio del archivo de variables como precio base, asegúrese de que el ajuste al cual va a asociar el archivo sea un ajuste de modificación. Esto garantiza que el precio de la tabla de variables modifique cualquier otro precio.

Importe de fórmula adicional

El sistema calcula el ajuste de precio mediante una fórmula. Un carácter especial debe identificar cada componente. Debe definir estos caracteres durante la configuración del sistema en las constantes de fijación de precios. El sistema evalúa formulas como notaciones algebraicas estándar: primero se evalúa aquello que está entre paréntesis, luego las multiplicaciones, las divisiones, las sumas y las restas. Por ejemplo, la fórmula `.90*&GOLD` indica que el precio ajustado del artículo es el 90% del precio vigente del oro.

- En el campo Código base, introduzca el código base 7.
- Introduzca el código o nombre que identifica la fórmula en el campo Nombre de la fórmula.

Para obtener un nombre de campo en su fórmula, incluya un campo de la tabla Detalles de órdenes de venta (F4211) al entrar a la pantalla Descripciones de campos de archivos. Cuando se realiza esto, el sistema inserta automáticamente el nombre del campo. Éste antecede al nombre del campo con el carácter que ha especificado en las constantes del sistema para identificar los nombres de los campos. No puede utilizar todos los campos de la tabla Detalles de órdenes de venta (F4211) en una fórmula.

Importe del programa de usuario adicional	<p>El sistema llama a una aplicación definida por el usuario para calcular el ajuste de precio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • En el campo Código base, introduzca el código base 8. • Introduzca la identificación del programa personalizado en el campo Nombre de la fórmula. El nombre de la función que se especifica para el descuento por volumen de compra no debe ser mayor de 8 caracteres. Además, el nombre de la función de negocios debe coincidir con el nombre especificado en el detalle del Ajuste. <p>J.D. Edwards no es responsable de proporcionar programas personalizados ni brinda servicio técnico a programas personalizados.</p>
--	---

Familiarización con los códigos base para ajustes de órdenes de compra

A continuación se describen los códigos base para los detalles de ajustes de órdenes de compra:

Porcentaje de precios de proveedor o costos de inventario	<p>El sistema multiplica el precio del proveedor o el costo de inventario por el valor del factor.</p> <ul style="list-style-type: none"> • En el campo Código base, introduzca el código base 1. • Introduzca un número positivo para los incrementos o un número negativo para los descuentos en el campo Valor del factor.
Porcentaje de precios vigentes netos del proveedor o costos de inventario	<p>El sistema multiplica el precio neto vigente por el valor del factor.</p> <ul style="list-style-type: none"> • En el campo Código base, introduzca el código base 2. • Introduzca un número positivo para los incrementos o un número negativo para los descuentos en el campo Valor del factor.
Porcentaje del costo	<p>Si introduce el Código base 3, el sistema emite un error. En el sistema Compras debe utilizar el código base 1 para escoger un porcentaje del precio o costo del proveedor.</p>
Costo más importe	<p>Si introduce el Código base 4, el sistema emite un error. En el sistema Compras, debe utilizar el código base 5 para añadir un importe al costo unitario.</p>
Importe adicional	<p>El sistema ajusta el precio del proveedor o el costo de inventario conforme al valor del factor.</p> <ul style="list-style-type: none"> • En el campo Código base, introduzca el código base 5. • Introduzca un número positivo o negativo en el campo Valor del factor dependiendo de los parámetros de sanción.

Importe variable adicional

El sistema obtiene el importe del ajuste del archivo Variables de precio. Configure las variables de precio cuando el precio del proveedor o el costo de inventario de un artículo varíe con frecuencia aunque sea a diario. Use los archivos de variables de precios para configurar precios y fechas de vigencia.

- En el campo Código base, introduzca el código base 6.
- Introduzca el código o nombre que identifica el archivo variable en el campo Nombre de la fórmula.

Puede tener acceso a la pantalla Trabajo con Tablas de variables de precios al escoger cualquier línea de detalle de ajuste y seleccionar Variables en el menú Fila.

Si planea utilizar el costo unitario del archivo de variables como precio, asegúrese de que el ajuste al cual va a asociar el archivo sea un ajuste de modificación. Esto asegura que sustituye cualquier precio con otro precio de la tabla de variables.

Importe de fórmula adicional

El sistema calcula el ajuste de precio usando una fórmula. Cada componente debe identificarse con un carácter especial. Debe definir estos caracteres durante la configuración del sistema en las constantes de fijación de precios. El sistema evalúa formulas como notaciones algebraicas estándar: primero se evalúa aquello que está entre paréntesis, luego las multiplicaciones, las divisiones, las sumas y las restas. Por ejemplo, la fórmula .90*&GOLD indica que el precio ajustado del artículo es el 90% del precio vigente del oro.

- En el campo Código base, introduzca el código base 7.
- Introduzca el código o nombre que identifica la fórmula en el campo Nombre de la fórmula.

Para enviar un nombre de campo a su fórmula, incluya un campo de la tabla Detalles de órdenes de compra (F4211) al entrar a la pantalla Descripciones de campos de archivos. Cuando se realiza esto, el sistema inserta automáticamente el nombre del campo. Éste antecede al nombre del campo con el carácter que ha especificado en las constantes del sistema para identificar los nombres de los campos. No puede utilizar todos los campos de la tabla Detalles de órdenes de compra (F4311) en una fórmula.

Adición al importe del programa de usuario

El sistema llama a una aplicación definida por el usuario para calcular el ajuste de precio.

- En el campo Código base, introduzca el código base 8.
- Introduzca la identificación del programa personalizado en el campo Nombre de la fórmula.

J.D. Edwards no es responsable de proporcionar programas personalizados ni brinda servicio técnico a programas personalizados.

Nota

Si usa la aplicación Fijación avanzada de precios para el sistema Compras, debe introducir el nombre de un Grupo de proveedores en lugar del nombre de un Grupo de clientes.

► **Para configurar detalles de ajustes**

En el menú *Configuración del ajuste (G4231112)*, escoja *Modificaciones detalle ajuste y precio*.

1. En la pantalla Trabajo con Detalles del ajuste, introduzca un nombre de ajuste y haga clic en Buscar.
El sistema muestra los ajustes existentes.
2. Haga clic en Añadir.
3. En la pantalla Selección de jerarquía de preferencias, escoja una descripción y haga clic en Seleccionar. Su elección en esta pantalla determina los campos que aparecerán en la pantalla Modificaciones del detalle del ajuste del precio.

Nivel inicial	Umbral UM	Valor fact num	C B	Cód base	Prorr val	Cant parc precio	Cód mon	Fecha vigencia	Fecha vencto	Mdo cálc costo	Nombre fórmula	Tab Var
1,0000	EA	5,0000-	2	% of Curre		1	USD	01/05/05	31/08/05			

4. En la pantalla Detalle de ajustes de precios, llene los siguientes campos:
 - N° artículo
 - Gpo art
 - Gpo clientes por precio
5. Si utiliza el código base 3 o 4, llene el siguiente campo:
 - Método costo
6. Si utiliza el código base 6, escoja Variables en el menú Fila y llene los siguientes campos:

- Cód mon
- UM
- Tabla Variables

7. Si utiliza el código base 7, escoja Fórmulas en el menú Fila y llene el siguiente campo:

- Nombre fórmula

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Nombre ajuste	<p>Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo TY) que identifica una definición de ajuste. Los ajustes se definen en Nombres de ajustes de precios. Añada una definición a cada uno de los cuatro tipos de multas en los programas Multas del acuerdo:</p> <p>Cantidad mínima Cantidad máxima No se comprometió suficientemente Se comprometió excesivamente</p>
Nº artículo	<p>Es un número que el sistema asigna a un artículo. Puede ser en formato corto, largo o tercer número de artículo.</p>
Gpo art	<p>Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo PI) que identifica un grupo de precios de inventario de un artículo.</p> <p>Los grupos de precios de inventario tienen estructuras de precios únicas que hacen que el sistema incorpore descuentos o recargos en los artículos de las órdenes de compra y de venta. Los descuentos o recargos se basan en la cantidad, en el monto monetario o en el peso del artículo ordenado. Cuando asigna un grupo de precios a un artículo, el artículo toma la misma estructura de precios definida para el grupo de precios de inventario. Debe asignar un grupo de precios de inventario al proveedor o al cliente así como al artículo para que el sistema calcule de forma interactiva los descuentos y los recargos en las órdenes de compra y de venta.</p>
Nº de cliente	<p>Es un número que identifica una entrada en el sistema Libro de direcciones, como por ejemplo, un empleado, un candidato, un participante, un cliente, un proveedor, un inquilino, una ubicación, etc.</p>
Gpo clientes por precio	<p>Es un código definido por el usuario (40/PC) que identifica un grupo de clientes. Puede agrupar clientes con características similares, como precios comparables.</p>
UM	<p>Es un código definido por el usuario (00/UM) que indica la cantidad en la que se va a expresar un artículo de inventario, por ejemplo, CS (cajón) o BX (caja).</p>

C B

Es un código que identifica la forma en la que el sistema usa el valor del factor para calcular la lista de ajustes o multas. El campo Código base funciona junto con el campo Valor del factor. Los valores admisibles son:

1 - Multiplicar el precio base por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del precio base.

2 - Multiplicar el precio base por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del precio neto vigente.

3 - Multiplicar el precio base por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del costo del artículo. No puede utilizar este código base para un ajuste a nivel de conjunto ni de orden.

4 - Añadir el valor del factor al costo del artículo. No puede utilizar este código base para un ajuste a nivel de conjunto ni de orden.

Nota: si usa los códigos base 3 ó 4, debe identificar el costo del artículo que desea usar en el cálculo en el campo Método de costo (LEDG) del área de detalle de la pantalla Detalle de ajuste de precio.

5 - Ajustar el precio base por el valor del factor. Si el valor es positivo, el precio aumenta en esa cantidad; si el valor es negativo, disminuye en esa cantidad.

6 - Usar el importe del ajuste de la tabla variable. Especifique la tabla variable en el campo Valor del factor.

7 - Usar una fórmula para calcular el ajuste. Especifique el nombre de la fórmula en el campo Valor del factor.

8 - Usar un programa personalizado y definido por el cliente a fin de calcular el ajuste. Especifique la identificación del programa Biblioteca de objetos en el campo Valor del factor.

Nota: si define un ajuste que usa un programa personalizado, éste debe haber sido desarrollado para este fin y usted debe estar preparado para ofrecer asistencia técnica. J.D. Edwards no tiene la obligación de proporcionar programas personalizados ni de brindar asistencia técnica para aquellos programas que usted haya desarrollado.

9 - Calcular el ajuste de manera que el precio unitario resultante tenga un margen bruto de ganancia igual al valor del factor. No puede utilizar este código base para un ajuste a nivel de conjunto ni de orden, ni para un ajuste de tarifa móvil.

Introduzca un 5 para mostrar la lista de todas las multas de acuerdos.

Fecha vigencia

Es la fecha en la que entra en vigor una transacción, contrato, obligación, preferencia o regla normativa.

Método costo

Es un código definido por el usuario (40/CM) que designa un método de costeo. Use los métodos de costeo para designar el que el sistema deba usar. Los métodos de costeo del 01 al 19 están reservados para uso de J.D. Edwards.

Nombre fórmula

Es el código definido por el usuario (sistema 40, tipo FM) que identifica una fórmula de precios. Todas las fórmulas de precios están almacenadas en el archivo de Fórmulas de precios (F4076).

Generación de ajustes de precios nuevos en una moneda diferente

En el menú Procesamiento periódico (G4231122), escoja Precio y ajuste avanzados.

Puede crear nuevos ajustes de precios en una moneda diferente para varios registros al mismo tiempo ejecutando el programa Precios y ajustes avanzados (R407201). Este programa genera nuevos ajustes de precios con o sin un importe real basado en los registros existentes.

El programa Precios y ajustes avanzados resulta particularmente útil si debe crear varios registros de ajustes de precios en una moneda diferente. Por ejemplo, puede utilizar este programa si su compañía realiza un negocio con un cliente que utiliza una moneda de la que no se disponen registros de ajustes de precios. Si debe crear un nuevo ajuste de precios para un registro individual, simplemente actualice el registro existente en la pantalla Modificaciones de detalles de ajuste avanzado de precios; no es necesario ejecutar este programa.

Cuando ejecute el programa Precios y ajustes avanzados, utilice las siguientes opciones de proceso para controlar la moneda y el tipo de cambio en el que se crearán los nuevos ajustes de precios.

- Fecha a partir de la cual desea crear los registros.
Si la fecha de caducidad de un precio es posterior o igual a esta fecha, se crea un nuevo registro de ajuste de precios.
- Moneda de los registros de ajuste de precios existentes.
Éste es el código de moneda original en el que basará el nuevo ajuste de precios.
- Moneda en la que desea crear los registros nuevos.
- Tipo de cambio que utilizará para calcular el importe.
- Método (división o multiplicación) que utilizará para el cálculo del tipo de cambio.

El programa Fijación avanzada de precios y ajustes realiza lo siguiente:

- Crea los nuevos registros de ajustes de precios una moneda por vez, para evitar confusiones sobre la moneda en la que se basarán los nuevos registros.
- Crea un solo registro nuevo de ajustes de precios para cada unidad de medida. No crea un registro de precios por cada moneda.

Por ejemplo, el programa genera nuevos registros de ajustes de precios en yen japonés (JPY) sobre la base de los precios existentes en dólares canadienses (CAD). Si un registro existente tiene un ajuste de precios en JPY, el programa no genera otro registro en JPY, ya que ambos registros deberían tener la misma clave. La excepción a esta regla se produce cuando los códigos de moneda relacionados con un registro tienen fechas de vigencia final diferentes. En función de las fechas, el programa puede crear más de un registro nuevo de ajustes de precios.

- Establece una secuencia alfabética de los nuevos registros de ajustes de precios y de los registros existentes.

Primero ejecute el programa Precios y ajustes avanzados en modalidad de prueba y luego en modalidad final de la siguiente manera:

- Prueba. Revise el informe de auditoría para asegurarse de que los registros que genera el programa sean exactos. Si el informe de auditoría no es exacto, cambie los valores de la opción de proceso y de la selección de datos según corresponda y vuelva a ejecutar la aplicación en la modalidad de prueba.
- Final. Una vez que esté satisfecho con el informe de auditoría creado en la modalidad de prueba, ejecute la aplicación en la modalidad final. Revise los registros nuevos de ajustes de precios del informe de auditoría. También puede revisar un registro nuevo en la pantalla Modificaciones de detalles de ajuste avanzado de precios. Observe que el registro nuevo tiene una secuencia alfabética junto con los registros existentes en la pantalla y que los importes están redondeados conforme a los lugares decimales configurados en el diccionario de datos.

En caso de ser necesario, ajuste los registros nuevos en forma manual en la pantalla Modificaciones de detalles de ajuste avanzado de precios. Por ejemplo, si el programa crea un registro nuevo de ajustes de precios de 50,000 JPY como 675.1155 CAD, es posible ajustar el importe nuevo a 675 CAD.

Ajustes de precio con un importe real

Para los ajustes de precios con un importe real, el programa Precios y ajustes avanzados (R407201) realiza lo siguiente:

- Copia el registro original del ajuste de precio
- Calcula un ajuste de precios nuevo de acuerdo al código de moneda y el tipo de cambio que se especifiquen en las opciones de proceso
- Crea un nuevo registro de ajuste de precios con la moneda o importe nuevos, o ambos

Puede generar nuevos ajustes de precios para registros que tengan un importe real, como los que tienen un código base 4 (costo más importe) o 5 (adicional). También puede generar ajustes de precios nuevos para importes basados en descuentos por volumen de compra. No puede, sin embargo, crear ajustes de precios nuevos para importes con un código base 7 (fórmula).

Por ejemplo, se asigna un código base 5 (importe adicional) a un ajuste de precios por 100 dólares canadienses y desea generar un ajuste nuevo de precios en yen japonés. El tipo de cambio es 1 CAD = 75.11881 JPY y se utiliza el método de multiplicación para convertir a JPY. El nuevo ajuste de precios es 75,119 JPY (100 CAD x 75.11881 JPY = 75,118.81).

Ajustes de precio sin un importe real

Para los ajustes de precios sin un importe real, el programa Precios y ajustes avanzados (R407201) realiza lo siguiente:

- Copia el registro original del ajuste de precio
- Retiene el valor del factor original y cambia el código de moneda al código de moneda que se especifica en la opción de proceso
- Crea un registro nuevo de ajuste de precio con el código de moneda nuevo

Puede crear ajustes de precios nuevos para registros de fijación avanzada de precios sin un importe real como los que tienen un código base 1 (% del precio base).

Por ejemplo, se asigna un código base 1 a un ajuste de precios del 90% del precio base en dólares canadiense (CAD) y se desea crear un nuevo ajuste de precios en yen japonés (JPY). El ajuste de precios nuevo será 90% JPY. Para ajustes sin un importe real, se retiene el valor del factor original (0.9) y sólo cambia el código de moneda.

Opciones de proceso para Precios y ajustes avanzados (R407201)

Proceso

1. Introduzca un 1 para ejecutar este programa en modalidad final. Si se deja este campo en blanco, el programa se ejecutará en modalidad de prueba. La modalidad final actualizará el archivo y producirá un informe de auditoría. La modalidad de prueba producirá solamente un informe de auditoría.
2. Introduzca la fecha utilizada para determinar los registros de precios que se generarán. Si la fecha de vencimiento de un precio es mayor que o igual a la fecha introducida, se generará un nuevo registro de precio. Si no se introdujo una fecha, se utilizará la fecha del sistema.

Moneda

1. Introduzca el código de moneda al que se efectuará la conversión. (Obligatorio)
 2. Introduzca el código de moneda a partir del cual se efectuará la conversión. Los códigos de moneda representan el código de moneda base o el código de moneda del cliente. (Obligatorio)
 3. Introduzca el tipo de cambio. (Obligatorio)
 4. Introduzca un 1 para multiplicar el precio actual por el tipo de cambio o deje este campo en blanco (valor predeterminado) para dividir el precio actual por el tipo de cambio.
-

Selección de datos para Precios y ajustes avanzados

Por lo general, las compañías generan ajustes de precios por nombre de ajuste. Sin embargo, puede generarlos por cualquier otro valor en la selección de datos.

Visualización de información promocional de Facturas y Órdenes de compra

Puede introducir información de promociones relacionada con ajustes de precios. Puede especificar si el sistema debe mostrar la identificación y la descripción de la promoción en línea mediante la Verificación del precio y disponibilidad (P4074), y si debe imprimir la descripción de la promoción en los informes Impresión de facturas (R42565), Impresión de órdenes de compra (R43500) e Impresión de hojas de recolección (R42520).

► Para mostrar información promocional en facturas y órdenes de compra

En el menú Ajustes y precios avanzados (G42311), escoja Configuración Fijación avanzada de precios. En el menú Configuración Fijación avanzada de precios, escoja Configuración del ajuste. En el menú Configuración del ajuste, escoja Definición ajuste del precio.

1. En la pantalla Trabajo con Tipos de ajustes, localice y escoja el tipo de ajuste, luego haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Definición del ajuste del precio, haga clic en la ficha Opciones adicionales.
3. Para especificar la identificación de la promoción, llene el siguiente campo:
 - ID de promoción

4. Para especificar si el sistema debe imprimir la identificación de la promoción en las facturas y órdenes de compra, escoja la siguiente opción y haga clic en OK:
 - Control visualización promoción

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
ID de promoción	Es un número de identificación que controla los ingresos, los costos y los gastos correspondientes a cada promoción.
Control visualización promoción	Es una opción que indica si el sistema imprime el ID de promoción correspondiente a este ajuste en una factura o en un documento impreso de la orden de compra.

Consulte también

- Configuración de definiciones de ajustes en la guía Fijación avanzada de precios

Especificación de exclusión mutua para ajustes de precios

Al utilizar órdenes de venta o compra, algunos clientes pueden calificar para varias promociones que originan ajustes de precios. Cuando especifica que un ajuste es mutuamente excluyente, ningún otro ajuste perteneciente al mismo grupo puede calificar simultáneamente para una línea de detalle de la orden. Por ejemplo, si un cliente califica tanto para una promoción de día festivo como para una de almacén de un artículo determinado, puede especificar si deben aplicarse ambos ajustes promocionales al artículo simultáneamente o si uno de los ajustes promocionales es mutuamente excluyente con el otro. En consecuencia, ciertos ajustes internos como por ejemplo, los cálculos de comisiones, impuestos y acumulaciones pueden permanecer en vigencia para una línea, independientemente de la exclusión del descuento por promoción.

► Para especificar la exclusión mutua de ajustes de precios

En el menú Ajustes y precios avanzados (G42311), escoja Configuración Fijación avanzada de precios. En el menú Configuración Fijación avanzada de precios, escoja Configuración del ajuste. En el menú Configuración del ajuste, escoja Definición ajuste del precio.

1. En la pantalla Trabajo con Tipos de ajustes, localice y escoja el tipo de ajuste, luego haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Definición del ajuste del precio, haga clic en la ficha Opciones adicionales.
3. Para especificar el grupo de exclusión, llene el siguiente campo:
 - Gpo de exclusión
4. Para especificar que un ajuste es mutuamente excluyente, escoja la siguiente opción y haga clic en OK:
 - Exclusión mutua

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Gpo de exclusión	Es un código definido por el usuario (45/AG) que se usa para asociar las definiciones de ajustes a los grupos de ajustes. Puede definir los ajustes que pertenecen al mismo grupo de ajustes como exclusivos al activar la opción de exclusión mutua. Cuando se activa la opción de exclusión mutua el sistema emitirá una advertencia si se aplican más de un ajuste del mismo grupo.
Exclusión mutua	Es una opción que indica si un ajuste se excluye del grupo de ajustes especificados. Cuando utilice esta opción el sistema muestra una advertencia si se aplica más de un ajuste perteneciente al mismo ajuste.

Consulte también

- ❑ Configuración de definiciones de ajustes en la guía Fijación avanzada de precios

Resolución de ajustes conflictivos

Durante el Registro de órdenes (P4210), si existen ajustes mutuamente excluyentes que califican para una línea de detalle de la orden, el sistema emite una advertencia para indicar que hay un conflicto de ajustes mutuos. Puede escoger Historial de precios en el menú Fila para revisar los ajustes conflictivos, que se resaltan en el área de detalles. Si no resuelve el ajuste conflictivo, el sistema emite una advertencia final en la orden de compra o venta antes de que la orden pueda aceptarse.

Existen dos métodos para resolver los conflictos de exclusión mutua:

- Cancelar un ajuste. En la pantalla Historial de precios, escoja Cancelar ajuste en el menú Fila. El sistema muestra un cuadro de diálogo que le permite cancelar un ajuste mutuamente excluyente o cualquier otro que pertenezca al mismo grupo de exclusión.
- Aceptar los ajustes. En la pantalla Historial de precios, escoja Modificar indicador ajuste excl en el menú Fila para deshabilitar el indicador de exclusión mutua y así determinar que los ajustes ya no son mutuamente excluyentes.

Si no resuelve el ajuste, el sistema coloca la orden en espera. En la pantalla Registro de órdenes de venta (P4210), utilice la opción de proceso Espera de ajuste exclusivo en la ficha Órdenes de retención para especificar el código de retención, o en la pantalla Órdenes de compra (P4310) utilice la opción de proceso Espera de ajuste exclusivo en la ficha Procesamiento, si los ajustes conflictivos permanecen en vigencia. Luego, las órdenes en espera se liberan con el programa Liberación de órdenes en espera (P43070).

Estructuras de compras

Una estructura de compras es una representación en software de la estructura de la organización de los responsables de compras dentro de la compañía de un cliente. Cada grado dentro de la estructura de compras se denomina nivel. Un nivel representa la entidad dentro de la organización que realiza las negociaciones de precios. Las negociaciones de descuentos y precios se aplican a cada nivel de la estructura de compras y pueden trasladarse a niveles inferiores de la misma estructura.

Las estructuras de compras le permiten administrar fijaciones complejas de precios específicas para el cliente. Cuando configura una estructura de compras, puede personalizar el sistema de administración de precios del cliente conforme a su estructura de la organización. Por ejemplo, puede determinar la fijación de precios sobre la base de las entidades de la organización que no ordenan artículos en forma directa, pero que tienen autoridad sobre la fijación del precio del artículo, como puede ser un distribuidor.

Las estructuras de compras utilizan ajustes directos de precios, que relacionan un número de dirección de cliente específico con un conjunto específico de ajustes de precios.

Cuando configura una estructura de compras, el sistema le permite establecer las relaciones entre los números de dirección principales y secundarios del cliente dentro de la estructura de la organización. Un registro del Libro de direcciones es el principal y uno o más registros del Libro de direcciones pueden identificarse como los secundarios del principal.

Puede configurar la estructura de compras de manera tal que el precio que se le ofrece al distribuidor, o principal, también se le ofrezca a las entidades identificadas como tiendas (secundarios del distribuidor). Si desea configurar la estructura de compras para que las entidades secundarias hereden la fijación de precios de la principal, debe activar el campo Ind Herencia en el programa Modificaciones de listas de ajuste de precios (P4070).

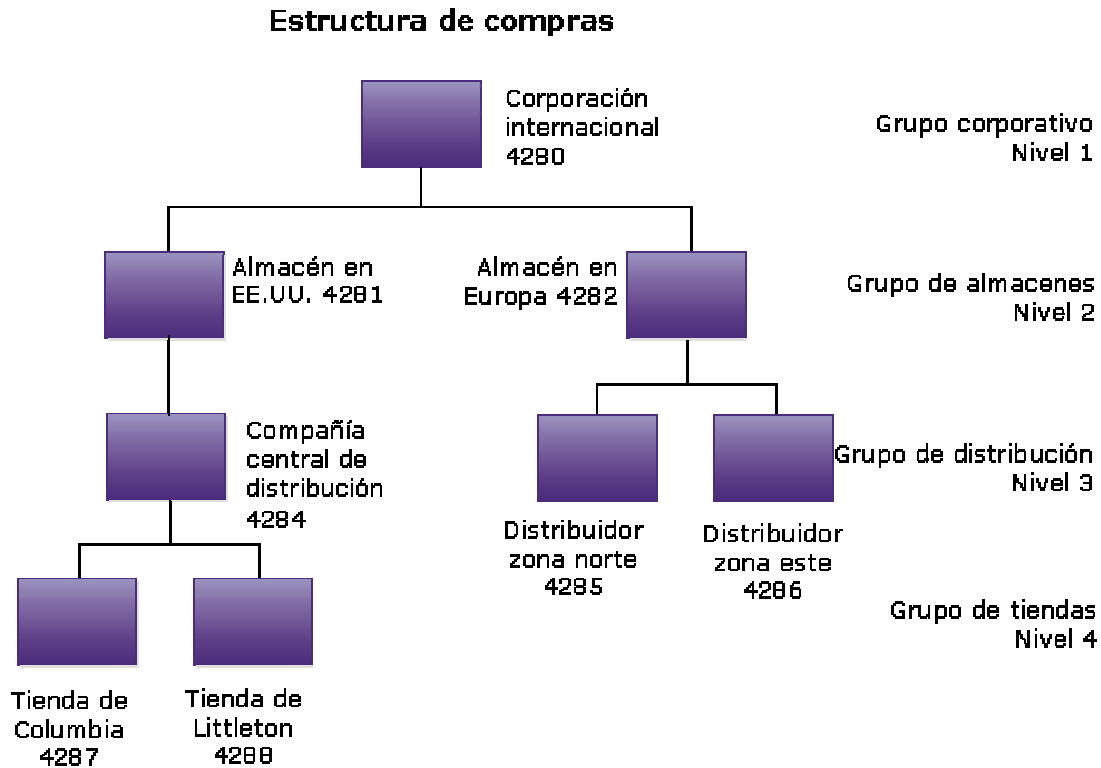
Cuando añade una nueva compañía a la estructura, o si una compañía se traslada de un nivel de grupo a otro de la estructura, debe actualizar la propia estructura de compras.

Consulte también

- ❑ *Relaciones entre principales y secundarios* en la guía *Libro de direcciones* para obtener más información acerca de las estructuras de la organización
- ❑ *Descripciones de nivel para estructuras de la organización entre principales y secundarios* en la guía *Libro de direcciones* para obtener información acerca de los niveles

Ejemplo: Estructuras de compras

En el siguiente gráfico se ilustra la organización de una estructura de compras de muestra:



Ejemplo: Niveles de grupo y herencia en estructuras de compras

Cuando crea la estructura de compras de una compañía, debe especificar los niveles de grupo y la herencia. Los niveles de grupo se configuran en el sistema Libro de direcciones al generar la estructura de la organización. La herencia se define al generar los ajustes directos de precios en la pantalla Modificaciones de listas de ajuste de precios. El sistema utiliza la opción Indicador de herencia con el nivel de grupo para determinar si una dirección hereda un ajuste de un nivel de grupo numérico superior al nivel de grupo que usted define.

En la siguiente tabla se ilustra un ejemplo de los ajustes de precios que se aplican a entidades específicas dentro de una estructura de compras:

Entidad	Nº LD	Nivel de grupo	¿Se aplica herencia?	Ajustes de precios aplicables
Corporación Internacional	4280	1	Sí	Todos los centros de distribución de la Corporación Internacional, por ejemplo, Distribuidor central (nivel de grupo 3) reciben el 3% de descuento sobre el precio base para todos los artículos. Se trata de un descuento corporativo.
Almacén EE.UU.	4281	2	Sí	Un almacén EE.UU. recibe una bonificación regional de 1.00 dólares estadounidenses (USD) por unidad cuando las ventas o el Artículo A alcanzan las 10,000 unidades (bonificación escalonada).
Distribuidor central	4284	3	Sí	Un distribuidor central recibe un descuento por promoción del 5%.
Tienda de Columbia	4287	4	Sí	La tienda de Columbia, una de las tiendas más grandes de Corporación Internacional, recibe un descuento del 6% al ordenar un mínimo de 100 unidades del Artículo A.

Cuando la tienda de Columbia coloca una orden por 150 unidades del artículo A, el sistema utiliza la funcionalidad de la estructura de compras para aplicar los ajustes de precios y calcular el precio unitario neto de la siguiente manera:

Ajuste de precios	Precio unitario	Otros
Precio base	\$10.00	
Descuento de la tienda (6%) Tienda de Columbia, 4287	.60-	
Descuento por promoción (5%)	.47-	
Bonificación regional (bonificación escalonada)		\$1.00
Descuento corporativo (3%)	.30-	
Precio unitario neto:	\$8.63	

Configuración de estructuras de compras para la fijación de precios

La estructura de compras del cliente se define en el programa Examinar estructura de la organización del LD (P0150). Cuando define la estructura, debe especificar las relaciones entre los números de dirección principales y secundarios del cliente dentro de la estructura.

El sistema establece el nivel de grupo de cada registro al configurarse la estructura. Las descripciones de nivel de grupo le permiten controlar la estructura de las relaciones entre principales y secundarios en una estructura de la organización. Al configurar las descripciones de nivel, especifique lo siguiente:

- El número de dirección principal de cada número de dirección secundario
- Las fechas de vigencia inicial y final para la relación entre números de dirección principal y secundario
- Los nombres de los distintos niveles de la estructura

Para que el sistema procese los ajustes de precios de una estructura de compras, debe especificar el método de recuperación de los ajustes en las constantes de fijación de precios. Debido a que el sistema procesa los ajustes directos de precios en estructuras de compras, el método de recuperación de los ajustes debe configurarse en 1 o 2.

En las constantes de fijación de precios, debe también especificar un tipo de estructura para la fijación de precios de ventas. Tal vez desee especificar además si el sistema utiliza la dirección de entrega para procesar los ajustes en las estructuras de compras.

Una vez definido el esquema de la organización de una estructura de compras, debe definir los ajustes directos de precios para cada nivel y cada registro del Libro de direcciones en la estructura.

Antes de comenzar

- ❑ En las opciones de proceso del programa Examinar estructura de la organización del LD (P0150) de la ficha Proceso, configure la opción Descripciones de nivel en 1 cuando introduzca estructuras de compras.

Consulte también

- ❑ *Creación de ajustes directos de precios* en la guía *Fijación avanzada de precios* para obtener más información acerca de los ajustes directos de precios
- ❑ *Creación de bonificaciones escalonadas* en la guía *Fijación avanzada de precios* para obtener más información acerca del uso de las bonificaciones escalonadas en una estructura de compras

► **Para generar una estructura de la organización mediante niveles**

En el menú Estructura de la organización del LD (G01311), seleccione Modificaciones de la estructura.

1. En la pantalla Trabajo con estructura principal/secundaria, haga clic en Añadir.
2. Llene los siguientes campos en el área del encabezado:
 - N° LD ppal
 - Tp estructura
3. Llene los siguientes campos en el área de detalles:
 - N D
 - Fch inicial vigente
 - Fch fin vigente
4. Repita el paso 3 para cada secundario del principal especificado en el campo N° LD ppal.
5. Continúe con la generación de la estructura de la organización con un secundario especificado en el campo ND como el principal de otros secundarios, luego otro secundario como el principal de otros secundarios y así sucesivamente.
6. Haga clic en OK.

► **Para determinar el principal de la raíz de una estructura de la organización a partir de una fecha específica**

En el menú Estructura de la organización del LD (G01311), seleccione Modificaciones de la estructura.

1. En la pantalla Trabajo con estructura principal/secundaria, llene el siguiente campo y haga clic en Buscar:
 - Tp estructura
2. En la fila de consulta por ejemplo (QBE), llene el siguiente campo y haga clic en Buscar:
 - N D
3. En el menú Fila, escoja Descripciones de nivel.
4. En la pantalla Búsqueda ppal fch de vigencia, llene el siguiente campo:
 - Fch vigencia
5. Haga clic en la siguiente opción:
 - Encontrar dir ppal de raíz

El sistema muestra el número de dirección principal en el campo Dirección ppal de raíz.

► **Para introducir descripciones de niveles para una estructura de la organización**

En el menú Estructura de la organización del LD (G01311), escoja Modificaciones de la estructura.

1. En la pantalla Trabajo con estructura principal/secundaria, llene el siguiente campo y haga clic en Buscar:

- Tp estructura

2. Escoja un registro en el área de detalles.

3. En el menú Fila, escoja Descripciones de nivel.

4. En la pantalla Búsqueda ppal fch de vigencia, verifique la fecha en el siguiente campo y cámbiela si es necesario:

- Fch vigencia

El valor de este campo está configurado en una opción de proceso en el programa Modificaciones de la estructura (P0150).

5. Haga clic en la siguiente opción:

- Búsqueda de la Dirección principal de raíz

6. Haga clic en OK.

7. En la pantalla Modificaciones de descripción de nivel, llene los siguientes campos de cada nivel de la estructura de su organización y haga clic en OK:

- N° de nivel
- Descripción
- Fecha vigencia
- Fecha de vencimiento

Llene estos campos sólo para el principal de la raíz que ha seleccionado, no para todos.

Opciones de proceso para Modificaciones de la estructura (P0150)

Ficha Proceso

1. Información del flujo de trabajo

En blanco No mostrar la información del flujo de trabajo.

- 1 Mostrar la información del flujo de trabajo.

Use esta opción de proceso para especificar si se muestra la información de procesamiento del flujo de trabajo. Los valores admisibles son:

En blanco

No mostrar la información acerca del flujo del trabajo.

1

Mostrar la información acerca del flujo del trabajo.

2. Descripción de niveles

En blanco No permitir la descripción de niveles.

1 Permitir la descripción de niveles y evitar que varias principales tengan fechas de vigencia que se superpongan.

Use esta opción de proceso para especificar si desea permitir que se defina una estructura de niveles según las fechas vigentes de una dirección principal de raíz. La principal de raíz de una estructura es el nivel más alto de una estructura principal/secundaria y puede no tener una principal. Los valores admisibles son:

En blanco

No permitir que se defina una estructura de niveles.

1

Permitir que se defina una estructura de niveles.

Ficha Valores predeterminados

1. Fechas predeterminadas

En blanco No usar el valor predeterminado de la fecha.

1 Usar las fechas predeterminadas en los campos de fecha de vigencia.

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema proporciona fechas predeterminadas en la pantalla de modificaciones principales/secundarias P0150 cuando las fechas vigentes iniciales y finales están en blanco. Los valores admisibles son:

En blanco

El sistema no proporciona fechas predeterminadas.

1

El sistema proporciona fechas predeterminadas.

2. Tipo de estructura de la organización predeterminado

En blanco No usar el tipo de estructura de la organización predeterminado

Use esta opción de proceso para especificar el valor que el sistema introduce en el campo Estructura de la organización cuando se ejecuta el programa Examinación de la estructura de la organización del L/D (P0150).

Revisión y modificación de una estructura de compras

Puede revisar y modificar las estructuras de compras mediante el programa Examinador estructura compras (P450150). Cuando se introduce el número de dirección de un cliente, el sistema muestra la estructura de compras de la organización que contiene dicho número.

Puede revisar o modificar la información sobre ajuste de precios en la pantalla Examinador estructura compras. Puede también revisar la dirección de raíz o el principal de más alto nivel de la estructura de compras.

Configure una opción de proceso si desea que el sistema muestre un tipo de estructura de compras predeterminada. Si deja en blanco la opción de proceso, el sistema utiliza el tipo de estructura especificado en las constantes del sistema.

Consulte también

Para obtener más información, consulte los siguientes temas en la guía *Fijación avanzada de precios*:

- Creación de ajustes directos de precios
- Para crear ajustes directos de precios
- Configuración de detalles de ajustes*
- Para configurar detalles de ajustes*
- Generación de listas de ajustes*
- Para crear listas de ajustes*

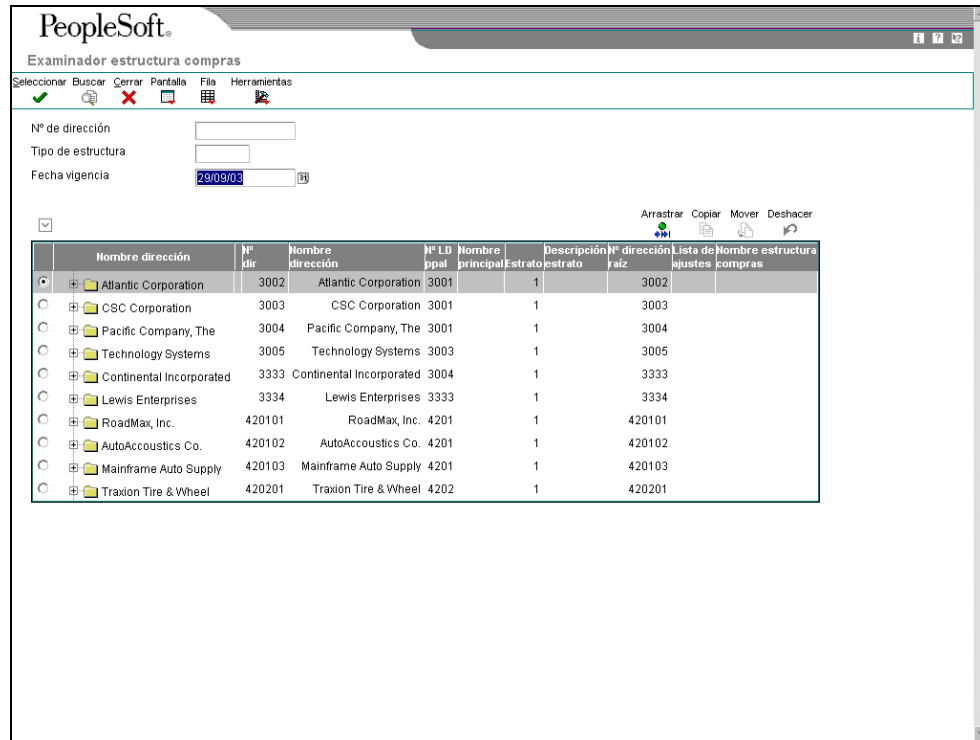
► Para revisar y modificar una estructura de compras

En el menú Consultas Fijación de precios (G423113), escoja Examinación estructura de compra.

1. En la pantalla Examinación estructura compras, llene el siguiente campo y haga clic en Buscar:

- N° de dirección

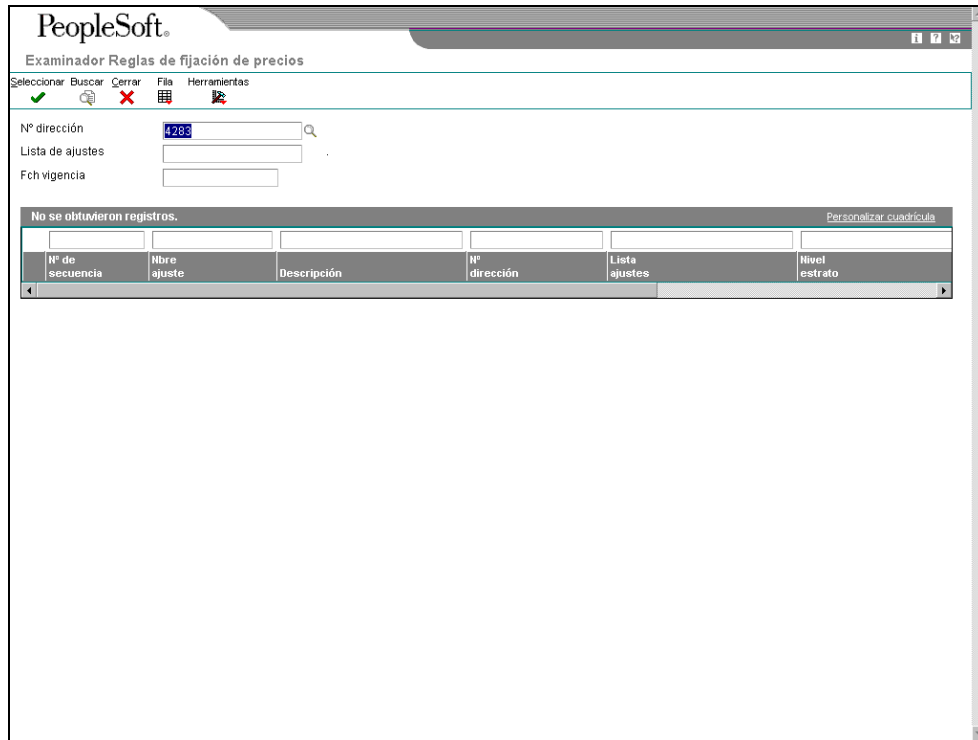
El sistema muestra la dirección relacionada y cualquiera secundaria que pertenezca a la dirección en la estructura de compras.



- Para revisar la dirección de raíz o el principal de más alto nivel de la estructura de compras, escoja Parte superior en el menú Pantalla.

El sistema muestra la dirección de raíz de la estructura de compras. Puede visualizar el secundario de la dirección de raíz, o principal, al expandir la carpeta en la columna Nombre dirección.

- Para revisar la fijación de precios asociada con la estructura de compras, escoja Reglas de precios en el menú Fila.



4. En Examinador Reglas de fijación de precios, revise los ajustes de precios asociados con el cliente.

El sistema muestra todos los ajustes de precios que pueden aplicarse a dicho cliente, tanto los ajustes directos como los de las listas de ajustes de precios.

5. Para modificar el detalle de ajustes de precios, seleccione el ajuste de precios y escoja Ajustar detalle en el menú Fila.
6. En la pantalla Trabajo con Detalles del ajuste, complete los pasos necesarios para modificar la información del detalle del ajuste y haga clic en OK.
7. En la pantalla Examinador Reglas de fijación de precios, haga clic en Cerrar.
8. En la pantalla Examinación estructura compras, realice cualquier modificación adicional y haga clic en Cerrar.

Grupos de búsqueda de sustitución

Para simplificar el proceso de definición y actualización de precios base, se configuran grupos de precios para los clientes y artículos que tengan características similares. Un grupo complejo de precios contiene subgrupos basados en los códigos de categoría como puede ser un tipo de artículo específico, ubicación geográfica del cliente, giro comercial o volumen de ventas. Un grupo de búsqueda de sustitución es otra forma de obtener los precios sobre la base de códigos de categoría específicos de una definición de ajuste.

Debe especificar las diferentes categorías que desea utilizar definiendo grupos de búsqueda de sustitución. Puede utilizar desde uno hasta cuatro códigos de categoría. Después de definir el grupo de precios de sustitución, debe anexarlo a una definición de ajuste. Al utilizar estos campos para agrupar a los clientes, se tiene otro método de definición de fijación de precios para un grupo específico.

Cuando se introduce un grupo de precios de sustitución como una definición de ajuste, el grupo se convierte en el único que puede utilizar para dicho ajuste de precios. Puede definir los precios de acuerdo a la forma en la que se ubican los artículos o los clientes en los grupos:

- Para los artículos, use los códigos de categoría que se encuentran en la información de artículo/sucursal.
- Para los clientes, use los códigos de categoría que se encuentran en la información del Maestro de clientes.
- Para las órdenes de venta, use algunos campos de detalles de órdenes de venta y los valores predeterminados de las preferencias.

Cuando el sistema usa la definición de ajuste, busca los códigos de categoría que coincidan con el grupo de modificación entre los registros de artículos o clientes. Si el sistema encuentra algo igual, usa la definición de ajuste de dicho código de categoría. La búsqueda se basa únicamente en los códigos de categoría.

Puede utilizar grupos de detalles de órdenes para crear definiciones de ajustes de líneas de órdenes basados en la información que aparece en algunos controles de detalle de órdenes de venta. No necesita asignar el grupo de clientes ni el grupo de precios de artículos ya que el sistema realiza las búsquedas según los códigos de categoría únicamente. En esta sección se presenta la configuración de grupos de detalles de órdenes.

En el sistema Administración de órdenes de venta, puede utilizar los grupos tanto en la aplicación Fijación de precios base como en Fijación avanzada de precios. Las diferencias son:

Fijación de precios base

- Puede utilizar los grupos de precios sencillos o los complejos.
- Debe anexar cada grupo de precios a un artículo y cliente en el registro de sucursal/planta en las Instrucciones de facturación al cliente.

Fijación avanzada de precios

- Puede utilizar sólo grupos complejos.
- Puede anexar grupos complejos de precios dentro de la definición de ajuste de precios.

Ejemplo: Uso de grupos de búsqueda de sustitución para ajustes de ventas

Desea ofrecer una promoción de temporada con el fin de reducir el inventario del modelo de bicicletas de montaña del año pasado, que se identifican con dos códigos de categoría: tipo y modelo. Ha configurado grupos de artículos complejos para identificar las bicicletas por tipo, fabricante, color y modelo.

Ha configurado grupos de precios complejos para sus clientes conforme a la región geográfica, división, vendedor y volumen. Aquellos clientes que vendan bicicletas de montaña definidas como una división en sus códigos de categoría, pueden beneficiarse de este ajuste de precio.

Puede configurar grupos de búsqueda de modificación para el grupo de artículos y el grupo de clientes y asociar estos dos grupos de búsqueda de modificación a la definición de ajuste de precio de TEMPORADA. Cuando alguno de sus clientes que vende bicicletas de montaña coloca una orden por una bicicleta del modelo del año pasado, el sistema obtiene este ajuste de precio.

Uso de la Fijación avanzada de precios para Compras

Cuando se anexa un grupo de precios de sustitución a una definición de ajuste, el grupo se convierte en el único que puede utilizar para dicho ajuste de precios. Puede definir precios de acuerdo a la forma en la que se ubican los artículos o los proveedores en los grupos:

- Para los artículos, use los códigos de categoría que se encuentran en la información de artículo/sucursal.
- Para las órdenes de compra, use algunos campos de detalle de órdenes de compra.
- Para los proveedores, use los códigos de categoría en el Maestro de proveedores.
- Para las órdenes de compra, el precio base no admite los grupos complejos. El programa Fijación avanzada de precios para las órdenes de compra no admite los grupos complejos de artículos ni de proveedores.

Debe especificar las categorías que se desea utilizar definiendo grupos de búsqueda de sustitución. Puede utilizar una o hasta cuatro categorías. Después de definir el grupo de precios de sustitución, debe anexarlo a una definición de ajuste.

Cuando el sistema usa la definición de ajuste, busca los códigos de categoría que coincidan con el grupo de sustitución entre los registros de artículos o proveedores. Si el sistema encuentra algo igual, usa la definición de ajuste de dicho código de categoría. La búsqueda se basa únicamente en los códigos de categoría.

Cuando se introducen las órdenes de compra, la mayor parte de la información de detalle proviene de los valores predeterminados del sistema, la información del Maestro de proveedores, las instrucciones de proveedores y los artículos. Al utilizar estos campos para agrupar a los proveedores, se tiene otro método de definición de fijación de precios para un grupo específico.

Antes de comenzar

- ❑ Configure grupos de precios a clientes. Consulte Configuración de grupos complejos de precios a clientes en la guía Fijación avanzada de precios.

- ❑ Configure grupos de precios de artículos. Consulte Configuración de grupos complejos de precios de artículos en la guía Fijación avanzada de precios.

Trabajo con grupos complejos de precios

Para simplificar el proceso de definición y actualización de precios base, configure grupos de precios de clientes y artículos con características similares. Un grupo complejo de precios contiene las mismas combinaciones de información que un grupo sencillo de precios salvo que los subgrupos se basan en códigos de categoría, como puede ser un tipo de artículo específico, ubicaciones geográficas de clientes, giro comercial o volumen de ventas. Puede configurar grupos complejos de precios a clientes y grupos complejos de precios de artículos.

Los grupos complejos de precios pueden utilizarse como grupos de búsqueda de sustitución. Debe establecer los grupos complejos de precios y definirlos como grupos de precios de sustitución al introducir el nombre del grupo de precios en la definición de ajuste.

Advertencia

Aunque puede utilizar grupos complejos de precios para ajustes estándar de órdenes de venta, sólo puede utilizar los grupos complejos de precios para ajustes de órdenes de compra si utiliza la aplicación Fijación avanzada de precios en el sistema Compras. No puede utilizar los grupos complejos de precios para las órdenes de compra a menos que haya configurado los ajustes de órdenes de compra en la aplicación Fijación avanzada de precios.

Uso de códigos de categoría con fecha de vigencia

Use los códigos de categoría con fecha de vigencia cuando desee asignar nuevos valores en los códigos de categoría para que estén vigentes en una fecha futura. Si va a utilizar el sistema Fijación avanzada de precios (45), puede utilizar los códigos de categoría con fecha de vigencia para crear grupos de clientes a los cuales pueda asignarse la fijación de precios. A medida que los precios cambian, podrá actualizar automáticamente sus grupos de clientes de acuerdo a los nuevos valores de los códigos de categoría.

Active los códigos de categoría con fecha de vigencia mediante la configuración de las constantes de Cuentas por cobrar. Al hacer esto, no podrá utilizar los códigos de categoría del menú Fila en la pantalla Modificación del Maestro de clientes para añadir los valores de los códigos de categoría. En cambio, deberá utilizar la selección Códigos de categoría con fecha de vigencia. Actualice los códigos de categoría del Maestro de clientes con los valores que introduzca en los códigos de categoría vigentes en una fecha vigente mediante el programa Actualización del código de categoría con fecha de vigencia (R03012A).

El sistema almacena los códigos de categoría con fecha de vigencia en la tabla Códigos de categoría con fecha de vigencia del cliente (F03012A). Puede depurar los códigos de categoría que no están vigentes mediante el programa Depuración de códigos de categoría con fecha de vigencia (R03012B).

Adición de códigos de categoría con fecha de vigencia

Al añadir valores de códigos de categoría con fecha de vigencia, se crea un registro en la tabla Códigos de categoría con fecha de vigencia (F03012A). Puede introducir varios registros de una vez con diferentes fechas de vigencia en la pantalla Modificación de códigos de categoría con fecha de vigencia. Cuando se añaden registros de códigos de categoría con fecha de vigencia, el sistema actualiza el campo Uso vig (Uso vigente) con una N para indicar que el registro no se usa. Cuando se ejecuta el programa Actualización del código de categoría con fecha de vigencia, el programa copia los valores del registro de códigos de categoría con fecha de vigencia a los códigos de categoría del Maestro de clientes en la tabla Maestro de clientes por giro comercial (F03012) y cambia el valor del campo Uso vig a Y.

Advertencia

Cada registro de códigos de categoría con fecha de vigencia que introduce es independiente de los registros anteriores. Por lo tanto, debe llenar todos los valores que desee que el sistema utilice para cada registro. Por ejemplo, si tiene un valor en el código de categoría 1 y añade un nuevo registro con un valor en el código de categoría 2, deberá volver a introducir el valor del código de categoría 1 en el nuevo registro o el sistema lo actualizará con un espacio en blanco.

Consulte también

Consulte los siguientes temas en la guía *Cuentas por cobrar*:

- Actualización de registros del maestro de clientes con códigos de categoría con fecha de vigencia*
- Modificación de códigos de categoría con fecha de vigencia*
- Depuración de códigos de categoría con fecha de vigencia*
- Para activar las constantes mejoradas de Cuentas por cobrar para obtener instrucciones sobre cómo configurar la opción de los códigos de categoría con fecha de vigencia*

Configuración de grupos complejos de precios a clientes

Puede utilizar hasta diez códigos de categoría (o subgrupos) para definir los grupos complejos de precios a clientes. Debe utilizar códigos de categoría para crear subgrupos dentro de sus grupos de fijación de precios para cobrar un precio diferente. Por ejemplo, dentro del grupo de clientes MINORISTA, puede crear subgrupos utilizando códigos de categoría para cobrar un precio diferente a los clientes basado en su línea de negocios, región geográfica o volumen de ventas.

Un cliente puede pertenecer a un grupo de detalle de clientes sin estar asociado a dicho grupo en la pantalla Instrucciones de facturación a clientes. Un cliente puede pertenecer a varios grupos conforme a sus códigos de categoría.

La secuencia de códigos de categoría que introduzca determinará la forma en la que el sistema muestra los campos de los códigos de categoría en las pantallas relacionadas. El orden en el que escoja los códigos de categoría no afecta la forma en la que el sistema busca los precios.

Antes de comenzar

- ❑ Verifique que haya configurado los nombres de los grupos de precios en la tabla de códigos definidos por el usuario (40/PC).

► Para configurar grupos complejos de precios a clientes

En el menú Administración de precios (G4222), escoja Definición de grupos de precios a clientes.

1. En la pantalla Trabajo con Definición de grupos de precios, haga clic en Añadir.

Cód de categ 01	<input type="checkbox"/>	Región vtas	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 21	<input type="checkbox"/>
Representante de cta	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 12	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 22	<input type="checkbox"/>
Territorio vta	<input type="checkbox"/>	Giro comercial	1	Cód de categ 23	<input type="checkbox"/>
Región geográfica	<input type="checkbox"/>	Volumen vtas	2	Cód de categ 24	<input type="checkbox"/>
Cód de categ 05	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 15	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 25	<input type="checkbox"/>
Cód de categ 06	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 16	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 26	<input type="checkbox"/>
Decl 1099	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 17	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 27	<input type="checkbox"/>
Cód de categ 08	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 18	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 28	<input type="checkbox"/>
Cód de categ 09	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 19	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 29	<input type="checkbox"/>
Cód de categ 10	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 20	<input type="checkbox"/>	Cód de categ 30	<input type="checkbox"/>

2. En la pantalla Definición de grupos de precios a clientes, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
 - Grupo precio
3. Para identificar los subgrupos usados en un grupo de precios a clientes, llene hasta diez de los campos de códigos de categoría y escoja Aceptar en el menú Pantalla:
Después de crear grupos complejos de precios, debe generar combinaciones de grupos de precios.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Grupo precio	Es un valor numérico que especifica la secuencia de los códigos de categoría dentro de los Códigos de grupos. El valor debe ser igual a 1 o 4, o estar entre el 1 y el 4. Además, no puede saltarse valores de secuencia. Por ejemplo, no introduzca la secuencia 3 a menos que ya haya introducido los números de secuencia 1 y 2.

Configuración de grupos complejos de precios de artículos

También puede configurar grupos complejos de artículos para permitir mayor flexibilidad en sus estructuras de fijación de precios. Puede utilizar hasta diez códigos de categoría para definir los grupos complejos de precios de artículos.

Por ejemplo, si tiene dos tipos de plumas dentro del grupo MARCADOR (marcadores y plumas estilográficas), puede especificar un precio diferente para cada uno de los tipos. Cuando introduce una orden de plumas, el sistema verifica los códigos de categoría del artículo para determinar si la pluma es un marcador o una pluma estilográfica y luego obtiene el precio apropiado.

La secuencia de códigos de categoría que introduzca determina la forma en la que el sistema muestra los campos de los códigos de categoría en las pantallas relacionadas. El orden en el que escoja los códigos de categoría no afecta la forma en la que el sistema busca los precios.

► Para configurar grupos complejos de precios de artículos

En el menú Administración de precios (G4222), escoja Definición de grupos de precios de artículos.

1. En la pantalla Trabajo con Definición de grupos de precios, haga clic en Añadir.

PeopleSoft®

Definición de grupos de precios de artículos

OK Cancelar Pantalla Herramientas

Gpo precios BICYCLE Bicycles

Ventas:	Cód bonificación prov	<input type="checkbox"/>	Gpo proceso almacén 2	<input type="checkbox"/>
Sección catálogo ventas	Fam planif maestra	<input type="checkbox"/>	Gpo proceso almacén 3	<input type="checkbox"/>
Subsección	Rgl cost adic	<input type="checkbox"/>	Cód gpo de art	<input type="checkbox"/>
Cód categ ventas 3	Otros cód:	<input type="checkbox"/>	Cód categ 6	<input type="checkbox"/>
Cód categ ventas 4	Cód cond de envío	<input type="checkbox"/>	Cód categ 7	<input type="checkbox"/>
Cód categ ventas 5	Clasif mercancía env	<input type="checkbox"/>	Cód categ 8	<input type="checkbox"/>
Compra:	Categ recuento cíclico	<input type="checkbox"/>	Cód categ 9	<input type="checkbox"/>
Clasif mercancía	Grupo dimen art	<input type="checkbox"/>	Cód categ 10	<input type="checkbox"/>
Subclasif mercancía	Gpo proceso almacén 1	<input type="checkbox"/>		

2. En la pantalla Definición de grupos de precios de artículos, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
 - Gpo precios
3. Llene de uno hasta diez de los siguientes campos para definir los subgrupos en un grupo de precios de artículos:
 - Códigos de categoría de venta 1-5
 - Códigos de categoría de compra 1-5
 - Otros códigos de categoría 1-10
4. Escoja la opción Aceptar en el menú Pantalla para configurar el grupo complejo de precios de artículos.

Después de crear grupos complejos de precios, debe generar combinaciones de grupos de precios.

Generación de combinaciones de grupos de precios

En el menú Administración de precios (G4222), escoja Definición de grupos de precios a clientes y Definición de grupos de precios de artículos.

Después de configurar los grupos de precios y asignar los nombres de grupos a los clientes y artículos, debe generar las relaciones entre grupos de precios a clientes y de artículos. Genere las relaciones entre grupos de precios para definir las combinaciones posibles de grupos de clientes y de artículos que puede utilizar para la fijación de precios. Genere

combinaciones de grupos de precios de manera que pueda utilizar la información del grupo de clientes y de artículos para la fijación avanzada de precios.

Los siguientes programas en batch generan combinaciones de grupos de precios:

- Generación de grupos de precios a clientes (R40932)
- Generación de grupos de precios de artículos (R40931)

Estos programas generan registros en la tabla Relaciones de grupos de artículos/clientes (F4093). La tabla Relaciones de grupos de artículos/clientes contiene las combinaciones permitidas para los grupos de clientes o artículos y los códigos de categoría. Puede utilizar la selección de datos para especificar hasta cinco códigos de grupo para los cuales se crean registros detallados. Si no especifica ningún código, el sistema genera combinaciones para todos los grupos.

Definición de grupos de detalles de órdenes

Puede utilizar grupos de detalles de órdenes para crear ajustes a la línea de fijación de precios de una orden basados en la información de los campos de detalles de órdenes de venta. Cuando se introducen órdenes de venta, algunos datos de los campos de detalle provienen de los valores predeterminados del sistema, la información del Maestro de clientes, las instrucciones de facturación al cliente, los artículos y las preferencias.

En la pantalla Definición de grupos de precios de detalles de órdenes se presentan varios campos que no se muestran durante el registro de órdenes. Los datos que se encuentran en los siguientes campos son los valores predeterminados de Perfil de preferencias y varían según el sistema que use, ya sea Fijación avanzada de precios para Ventas, Compras o Administración de servicios al cliente:

- Giro comercial
- Uso final
- Código de precio 1
- Código de precio 2
- Código de precio 3
- Desde el nivel de calidad
- Hasta el nivel de calidad
- Desde la potencia
- Hasta la potencia

Utilizar estos campos al definir los grupos de detalles de órdenes le permite disponer de otro método de definición para la fijación de precios de un grupo específico.

Antes de comenzar

- ❑ Configure la opción de proceso para escoger uno de los siguientes formatos: Grupos de detalle de órdenes, Grupos de órdenes de compra o Grupo de detalle de órdenes del sistema Administración de servicios a clientes.

Uso de la aplicación Fijación avanzada de precios para Compras

Puede utilizar grupos de detalles de órdenes para crear ajustes a la línea de fijación de precios de una orden basados en la información de los campos de detalles de órdenes de compra. Cuando se introducen las órdenes de compra, el sistema suministra la información de detalles desde los valores predeterminados del sistema, desde la información del Maestro de proveedores, las instrucciones de compra y la información del artículo.

► Para definir grupos de detalles de órdenes

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Grupos detalle de la orden.

1. En la pantalla Trabajo con definición de grupos de precios, escoja un grupo de precios.

El sistema importa el código de tipo de grupo de precios de acuerdo a la selección de las opciones de proceso. Al hacer clic en Buscar, el sistema mostrará sólo aquellos grupos de dicho código de tipo de grupo de precios. Para sustituir los valores predeterminados del sistema, escriba un nuevo código de tipo de grupo de precios en el campo y haga clic en Buscar. El sistema obtiene la pantalla correspondiente basándose en este código de tipo.

2. Haga clic en Añadir.

El sistema muestra la pantalla de definición del grupo de precios que seleccionó en la pantalla Trabajo con Definición de grupos de precios.

3. Escriba los números del 1 al 8 junto a los nombres de ocho campos para especificar los códigos de categoría que desea agrupar.

Puede utilizar entre uno y ocho campos.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Gpo precios	<p>Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo PI) que identifica un grupo de precios de inventario de un artículo.</p> <p>Los grupos de precios de inventario tienen estructuras de precios únicas que hacen que el sistema incorpore descuentos o recargos en los artículos de las órdenes de compra y de venta. Los descuentos o recargos se basan en la cantidad, en el monto monetario o en el peso del artículo ordenado. Cuando asigna un grupo de precios a un artículo, el artículo toma la misma estructura de precios definida para el grupo de precios de inventario. Debe asignar un grupo de precios de inventario al proveedor o al cliente así como al artículo para que el sistema calcule de forma interactiva los descuentos y los recargos en las órdenes de compra y de venta.</p>

Ajustes adicionales

Puede crear ajustes adicionales que proporcionan incentivos de ventas distintos de los descuentos tradicionales de precios de artículos de línea. Por ejemplo, puede fomentar las ventas incluyendo mercancía gratis en una compra o puede otorgar un descuento según el importe total de la orden (nueva fijación de precios). También puede acumular comisiones sobre ventas creando un ajuste por acumulación.

La mercancía gratis se compone de artículos que ayudan a promover, mostrar o acompañar el producto ordenado. Por ejemplo, tal vez desee que, para ciertos productos, la mercancía gratis sea una caja de presentación, carteles o artículos promocionales adicionales como por ejemplo, encendedores, gorras o camisetas para promover una venta.

Los ajustes adicionales le permiten reservar importes a través de asientos de diario para partidas tales como comisiones y regalías. Puede dar seguimiento al importe pero no cambiará el precio de la orden.

Advertencia

Puede utilizar sólo los ajustes acumulativos, de envío y de débito y la nueva fijación de precios en la aplicación Fijación avanzada de precios de órdenes de venta.

Consulte también

- ❑ *Procesamiento de bonificaciones* en la guía *Compras* para obtener información sobre cómo trabajar con bonificaciones en el sistema Compras

Creación de ajustes de precios directos

La fijación de precios y los descuentos se negocian habitualmente con clientes determinados para un producto o grupo de productos específicos. Para ordenar las relaciones con el cliente, puede configurar los ajustes directos de precios.

Un ajuste directo de precios asocia los precios y los descuentos directamente con un cliente y elimina la necesidad de asociar los precios con una lista de precios. El sistema utiliza el número del Libro de direcciones del cliente para asociar el ajuste directo de precios con el cliente.

Para administrar el registro del tiempo de la fijación de precios específica de un cliente, puede configurar los ajustes de precios directos para que estén vigentes en fechas específicas. Por ejemplo, si su compañía ofreció un precio promocional a todos los clientes durante el mes de mayo y desea extender ese precio para un cliente específico durante el mes de junio, puede introducir la fecha de junio en el campo Fecha de vencimiento en la pantalla Modificaciones de listas de ajuste de precios. El sistema utiliza el valor en el campo Precio basado en la fecha en las constantes del sistema para procesar las fechas de vigencia de los precios.

El sistema puede procesar muchos ajustes de precios simultáneamente. Puede elegir si desea que el sistema procese los ajustes de precios por el número de cliente, como en los ajustes directos de precios, por una lista de ajustes de precios, o de ambas formas.

Puede decidir si desea que el sistema procese la fijación de precios tanto por los ajustes directos de precios como por las listas de ajustes de precios, o bien de ambas formas. Si elige que el sistema realice el ajuste de fijación de precios tanto por el número de cliente en un ajuste directo de precios como por la lista de ajustes de precios, debe prestar mucha atención a la secuencia de sus ajustes. El sistema procesará primero los ajustes directos (aquellos que se ajustan por el número de dirección del cliente) y luego los ajustes que usted especificó en un programa. La secuencia que escoja para la combinación de estos ajustes debería reflejar la forma en la que desea que el sistema realice el ajuste de fijación de precios, y garantizar que cada ajuste se aplique sólo una vez.

Nota

Los ajustes directos de precios son una función necesaria e importante de la funcionalidad de la estructura de compras del sistema Fijación avanzada de precios y de la bonificación escalonada. Debe configurar los ajustes directos de precios de cada uno de los niveles de una estructura de compras.

Consulte también

- ❑ *Estructura de compras* en la guía *Fijación avanzada de precios* para obtener más información acerca de los ajustes directos de precios y de cómo se aplican a una estructura de compras de un cliente
- ❑ *Registro de información del Maestro de clientes* en la guía *Cuentas por cobrar* para obtener más información acerca de cómo introducir la información relacionada con el cliente

Antes de comenzar

- ❑ Asegúrese de haber activado en las constantes de fijación de precios la opción para utilizar la dirección vendido a del cliente para la fijación de precios.

► Para crear los ajustes directos de precios

En el menú Config de admón de órdenes de venta (G4241), escoja Instr de facturac a clientes.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de clientes, localice el cliente al cual desea aplicar los ajustes directos de precios.
2. En el menú Fila, escoja Programa de ajuste de precios.
3. En la pantalla Modificaciones de listas de ajuste de precios, llene los siguientes campos:
 - N° sec
 - Nombre ajuste
 - Fecha vigencia
 - Fecha cad
4. Si crea ajustes directos de precios de las estructuras de compra y bonificaciones escalonadas, llene los siguientes campos:

- Nivel estrato
- Acum por estr
- Nivel benef
- Dirección beneficiario
- Ind Herencia

5. Una vez que haya terminado de introducir información de ajuste, haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Nº sec	<p>El valor que aparece en este campo representa el orden en el que el sistema procesa los ajustes de precio.</p> <p>--- INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA PANTALLA---</p> <p>El valor que aparece en este campo representa el orden en el que el sistema procesa los ajustes de precio. J.D. Edwards recomienda que se dejen espacios en el número de secuencia para que pueda hacer adiciones a la lista de ajustes de precios.</p>
Nombre ajuste	<p>Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo TY) que identifica una definición de ajuste. Los ajustes se definen en Nombres de ajustes de precios. Añada una definición a cada uno de los cuatro tipos de multas en los programas Multas del acuerdo:</p> <p>Cantidad mínima Cantidad máxima No se comprometió suficientemente Se comprometió excesivamente</p>
Fecha vigencia	<p>Es la fecha en la que entra en vigor una transacción, contrato, obligación, preferencia o regla normativa.</p>
Fecha cad	<p>Es la fecha en la cual se ha completado o vencido una transacción, un mensaje de texto, un acuerdo, una obligación o una preferencia.</p>
Nivel estrato	<p>Es un número que representa el nivel de estrato en la estructura en y debajo de la cual el sistema aplica este ajuste. Este número debe ser igual o menor al valor especificado en el campo Acumulación por estrato. En una estructura de compras el valor 1 del nivel del estrato representa el nivel superior. Un nivel de estrato con un valor numérico superior a 1 representa un nivel inferior en la estructura de compras.</p>
Acum por estr	<p>Es un número que especifica el nivel del estrato donde se acumularán los importes o las bonificaciones en la estructura de compras. Debe especificar el valor en Acumulación por estrato en un nivel igual o menor que el valor Estrato del beneficiario. En una estructura de compras el valor 1 del nivel del estrato representa el nivel superior. Un nivel de estrato que tenga un valor numérico superior a 1 representa un nivel inferior en la estructura de compras.</p>

Nivel benef	Es un número que indica el nivel del estrato del beneficiario en la estructura de compras. El beneficiario es el receptor del importe acumulado de la bonificación. En una estructura de compras el valor 1 del nivel del estrato representa el nivel superior. Un nivel de estrato que tenga un valor numérico superior a 1 representa un nivel inferior en la estructura de compras.
Dirección beneficiario	Es el número de dirección que usa el sistema cuando genera una reclamación por una bonificación. Si es una bonificación por venta, la dirección del beneficiario indicará el cliente a quien se le pagará dicha bonificación. Si en cambio se trata de una bonificación por compra o una bonificación correspondiente a un comprobante de venta de un proveedor, la dirección del beneficiario indicará al proveedor de quien se ha cobrado la bonificación.
Ind Herencia	Es un código que indica si un ajuste del precio debe ser heredado por los números de dirección secundarios en una estructura de compras. Los valores admisibles son: 0 - El ajuste del precio no debe ser heredado. 1 - El ajuste del precio no debe ser heredado.

Creación de ajustes por mercancía gratis

La mercancía gratis se compone de artículos típicamente promocionales. Por ejemplo, su compañía puede lanzar una promoción en la que se ofrece al cliente una caja gratis de aceite de motor por cada diez cajas que compre. La mercancía gratis puede estar compuesta por artículos que ayudan a promover, mostrar o acompañar el producto que se ordena. Por ejemplo, la mercancía gratis puede contener artículos que se utilizan para promover una venta, por ejemplo, una caja de presentación, carteles o artículos promocionales adicionales, como por ejemplo, encendedores o gorras.

Debe crear un ajuste válido al cual desea asociar la mercancía gratis. Cuando se configura el criterio de mercancía gratis, debe definir la forma en la que el sistema aplica el precio y la cantidad de mercancía gratis. Debe también definir la forma en que el sistema factoriza, de ser necesario, el precio de la mercancía gratis en el precio de los productos que se venden.

Puede especificar varias mercancías gratis en un catálogo de mercancía gratis. Esto permite que un cliente escoja las mercancías gratis que se le conceden por un artículo que califique en una orden. Cuando esto sucede, es decir, existe un artículo que califica en una orden para mercancía gratis que contiene anexado un catálogo de mercancía gratis, se notifica al usuario que vea la mercancía gratis asociada con la orden de venta o de compra.

Cualquier ajuste puede tener mercancía gratis asociada a éste. Debe especificar:

- La cantidad de mercancía gratis que va a incluirse.
- Si la mercancía gratis es un artículo almacenable o no almacenable.
- El precio unitario de la mercancía gratis, si se desea. En la mayoría de los casos, el precio también será cero. Sin embargo, puede especificar un precio reducido del artículo, como cuando ofrece una promoción de compra.

Si introduce cualquiera de los grupos de precios en la definición para ajustes por mercancía gratis, el grupo de precios pasa automáticamente al detalle del ajuste y no puede cambiarse.

Uso de Ajustes por mercancía gratis con el programa Fijación avanzada de precios para Compras

Para las órdenes de compra, tal vez desee tomar en cuenta los artículos que ofrece el proveedor para promover, mostrar o acompañar el producto que está ordenando. Los ajustes por mercancía gratis en las órdenes de compra se introducen de la misma forma que los ajustes de órdenes de ventas.

Puede configurar los catálogos para la mercancía gratis ordenada. El catálogo de mercancía gratis le permite dar seguimiento a las promociones que le ofrecen los proveedores. Cuando califica para mercancía gratis después de ordenar un artículo o una cantidad mínima de un artículo, el sistema solicita al usuario del registro de la orden de compra que seleccione una mercancía gratis del programa Catálogo de mercancía gratis (P4502).

Nota

El programa Catálogo de mercancía gratis sustenta los ajustes del nivel de líneas del sistema Compras (43). No hace lo propio con el grupo de órdenes de compra o los ajustes a nivel de órdenes en el catálogo de mercancía gratis.

Antes de comenzar

- ❑ Defina un ajuste. Consulte Configuración de detalles de ajustes en la guía Fijación avanzada de precios.

► Para crear ajustes por mercancía gratis

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Modificaciones detalle ajuste y precio.

1. En la pantalla Trabajo con Detalles del ajuste, seleccione un nombre de ajuste y haga clic en Añadir para introducir un nuevo ajuste o para localizar un ajuste con mercancía gratis, luego haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Modificaciones del detalle del ajuste del precio, revise la información sobre ajustes según sea necesario.
3. Seleccione la fila y escoja Mercancía gratis en el menú Fila.

PeopleSoft®

Modificaciones de mercancía gratis

OK Borr Cancelar File Herramientas

Cant inicial EA Código moneda

Fch vigencia Fch vencto

Personalizar cuadrícula

<input type="checkbox"/>	Nº de artículo	Cantidad pedida	UM	Precio rel	Tipo línea	T P	Cantidad por orden	Nombre catálogo	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="text" value="2436"/>	<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="EA"/>	<input type="text" value="0,00"/>	<input type="text" value="S"/>	<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="1,00"/>		<input checked="" type="checkbox"/>

4. En la pantalla Modificaciones de mercancía gratis, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:

- Nº de artículo

Si desea crear un catálogo de mercancía gratis, tenga en cuenta que el sistema considera el primer artículo que se especifica en este campo en el área de detalle como la mercancía gratis predeterminada del catálogo.

- Cantidad pedida
- UM
- Precio rel
- Tipo línea
- T P
- Cantidad por orden

5. Haga clic en OK.

6. En la pantalla Modificaciones del detalle del ajuste del precio haga clic en OK.

Se han creado los Ajustes de mercancía gratis.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Nº de artículo	Es un número que el sistema asigna a un artículo. Puede ser en formato corto, largo o tercer número de artículo.
Cantidad pedida	Es la cantidad de unidades afectada por esta transacción.
UM	Es un código definido por el usuario (00/UM) que indica la cantidad en la que se va a expresar un artículo de inventario, por ejemplo, CS (cajón) o BX (caja).
Precio rel	Es el precio de un artículo relacionado en una política de descuento o fijación de precios. Por ejemplo, con la política de "Compre uno, llévase uno gratis", el artículo gratis es el artículo relacionado. Introduzca este precio en la unidad de medida de la cantidad del artículo relacionado.
Tipo línea	<p>Es un código que controla la manera en la que el sistema procesa las líneas en una transacción. Controla los sistemas con los que la transacción tiene interfaz como, Libro mayor, Costos de trabajo, Cuentas por pagar, Cuentas por cobrar y Administración del inventario. También especifica las condiciones bajo las cuales se imprime una línea en los informes y se incluye en los cálculos. Los códigos incluyen los siguientes:</p> <p>S</p> <p>Artículo en inventario J -</p> <p>Costo de trabajo N</p> <p>Artículo no almacenable F</p> <p>Flete T</p> <p>Información sobre texto M</p> <p>Cargos y créditos varios W</p> <p>Orden de trabajo</p>

Cantidad por orden

Es un número que indica cuántas veces el cliente debe comprar más allá del Nivel inicial registrado en la pantalla Detalle del ajuste del precio antes de otorgar mercancías gratis adicionales.

Por ejemplo, si el Nivel inicial es 10 y la Cantidad por orden es 3, el cliente recibe mercancías gratis adicionales cuando la orden es por 13 o una cantidad mayor.

El cliente recibe mercancías gratis por encargar un valor que alcanza el nivel de descuento definido por volumen de compra. Además, el cliente recibe mercancías gratis por cada múltiplo del valor en el campo Cantidad por orden por sobre el Nivel inicial. En nuestro ejemplo, el cliente recibe mercancías gratis por encargar por lo menos 10 artículos y también por cada múltiplo de 3 por sobre 10. Si la orden es por 25, el cliente recibe el número de mercancías gratis en el campo Cantidad encargada, multiplicado por 5. El cinco representa cada múltiplo de 3 por sobre el Nivel inicial. El Nivel inicial es 10, entonces se entregarán mercancías gratis adicionales con respecto a las siguientes cantidades: 13, 16, 19, 22 y 25.

Los cálculos que usa el sistema son los siguientes:

Cantidad por factor encargado = (Cantidad encargada - Nivel inicial (ADMNQ) dividida por Cantidad por orden (FGFQTY)

Cantidad total de mercancías gratis = valor encargado de la cantidad de mercancías gratis (FGUORG) + (valor encargado de la cantidad de mercancías gratis * factor encargado por cantidad)

Catálogo de mercancía gratis

Puede especificar varias mercancías gratis en un catálogo de mercancía gratis. Esto permite que un cliente escoja la mercancía gratis que recibe por una orden que califica. Por ejemplo, un cliente que ordena 10 o más cajas de salsa recibe una caja gratis. El cliente elige el tipo de salsa del catálogo de mercancía gratis.

El catálogo de mercancía gratis se activa por la compra de un artículo, la cantidad o por ambas, que califique para mercancía gratis. Cuando se incluye el artículo o la cantidad en una orden de venta o de compra, se solicita al usuario que introduce la orden que vea el catálogo de mercancía gratis.

Configure la fijación de precios de la mercancía gratis que se incluye en un catálogo en el programa Modificaciones de mercancía gratis (P4073). Puede especificar también las fechas de vigencia de la mercancía gratis que se concederá.

Puede combinar la mercancía gratis que se concede en el grupo o en los ajustes a nivel de órdenes en una orden de venta. Si el sistema concede un ajuste de mercancías gratis, éstas estarán asociadas con la primera línea de detalle que pertenece a dicho grupo o grupo de órdenes.

Nota

Si se ofrecen varias mercancías gratis del mismo artículo de línea de detalle en una orden (por ejemplo, si compró diez artículos promocionales del tipo "pague uno y lleve uno gratis"), se concede la misma mercancía gratis para la totalidad de los 10 artículos. El sistema no divide un artículo de mercancía gratis en una línea de detalle.

► Para crear un catálogo de mercancía gratis

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Catálogo mercancía gratis.

1. En la pantalla Trabajo con Catálogo mercancía gratis, haga clic en Añadir.

PeopleSoft

Modificaciones Catálogo mercancía gratis

OK Borrar Cancelar Herramientas

Nombre catálogo

Personalizar cuadrícula				
	Nº artículo	Descripción	Fecha vigencia	Fecha caducidad
<input checked="" type="checkbox"/>	4100	Sport Drink, Lime	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>	4111	Sport Drink, Grape	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>	4112	Sport Drink, Lemc	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>	4113	Sport Drink, Chen	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>	4114	Sport Drink, Orang	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>	4115	Sport Drink, Straw	25/02/03	31/12/10

2. En la pantalla Modificaciones Catálogo mercancía gratis, llene los siguientes campos:

- Nombre catálogo
- Descripción

El nombre y la descripción del catálogo que introdujo aquí crean un nuevo registro en la tabla de códigos definidos por el usuario (45/FG)

3. Llene los siguientes campos para cada una de las mercancías gratis que desea incluir en el catálogo:

- N° de artículo
- Fecha vigencia
- Fecha cad

4. Para crear el catálogo, haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Nombre catálogo	Es un grupo de artículos de los cuales los clientes pueden escoger cuando reúnen las condiciones para recibir una mercancía gratis.
Descripción	Es un nombre u observación definida por el usuario.
N° de artículo	Es un número que el sistema asigna a un artículo. Puede ser en formato corto, largo o tercer número de artículo.
Fecha vigencia	Es la fecha en la que entra en vigor una transacción, contrato, obligación, preferencia o regla normativa.
Fecha cad	Es la fecha en la cual se ha completado o vencido una transacción, un mensaje de texto, un acuerdo, una obligación o una preferencia.

Concesión de mercancía gratis del Catálogo de mercancía gratis.

Durante el registro de órdenes, el sistema le avisará cuándo un artículo ordenado califica para mercancía gratis. Cuando se hace clic en OK en una orden que califica, el sistema emite una advertencia para avisarle que puede conceder mercancía gratis. Luego, puede tener acceso al programa Concesión de mercancía gratis (P45731) para seleccionar la mercancía gratis.

Nota

Si desea que el sistema le avise cuando una orden califica para mercancía gratis, debe activar la opción de proceso para emitir una advertencia de mercancía gratis en los programas Registro de órdenes de venta (P4210) u Órdenes de compra (P4310).

Antes de comenzar

- ❑ Configure la opción de proceso Emisión de advertencia de mercancía gratis predeterminada en la ficha Proceso de las opciones de proceso del programa Registro de órdenes de venta (P4210) para recibir un aviso cuando una orden de venta califica para mercancía gratis.
- ❑ Configure la opción de proceso Catálogo de mercancía gratis en la ficha Despliegue de las opciones de proceso del programa Órdenes de compra (P4310) para recibir un aviso cuando una orden de compra califica para mercancía gratis.
- ❑ Asegúrese de haber configurado un catálogo de mercancía gratis y de haber identificado la mercancía gratis predeterminada en el programa Catálogo mercancía gratis (P4573).

► Para conceder mercancía gratis del catálogo de mercancía gratis

En el menú Procesamiento de órdenes de venta (G4211), escoja Detalles de órdenes de venta.

1. En la pantalla Consulta de servicio al cliente, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Modificaciones de detalles de órdenes de venta, introduzca la información de la orden y haga clic en OK.

Si introdujo un artículo que califica para mercancía gratis y las opciones de proceso están configuradas para emitir una advertencia de mercancía gratis, el sistema muestra un mensaje de advertencia para avisarle que puede concederse mercancía gratis.
3. En el menú Pantalla, escoja Catálogo de mercancía gratis.
4. En la pantalla Concesión de mercancía gratis, escoja Selección art catálogo mercancía gratis en el menú Fila para tener acceso al catálogo.
5. En la pantalla Selección art catálogo mercancía gratis, escoja el artículo y haga clic en Seleccionar.
6. En la pantalla Concesión de mercancía gratis haga clic en OK.
7. En la pantalla Modificaciones de detalles de órdenes de venta, haga clic en OK.

Cuando se realiza una consulta en una orden, el sistema muestra en el área de detalles de la orden la mercancía gratis concedida.

Activación de avisos por mayores ventas basadas en volumen

Si desea recomendar a los clientes que compren una cantidad mayor para recibir un precio inferior, puede especificar ajustes y un porcentaje de tolerancia con el fin de determinar cuándo el sistema debe enviar un aviso que informe que una línea de órdenes califica para un aviso de ventas por mayor volumen.

Para activar los avisos de mayores ventas, debe introducir un porcentaje de tolerancia en Aviso por mayores ventas basadas en volumen dentro de la opción de proceso Tolerancia en la ficha Ventas por mayor volumen del programa Registro de órdenes de venta (P4210). Este porcentaje especifica la sensibilidad del sistema para enviar un aviso. El sistema verifica las oportunidades de mayores ventas al incrementar la cantidad ordenada en la línea de la orden de venta por el porcentaje de mayores ventas que se especifica, y luego determina si se obtiene otro descuento por cantidad por la utilización de la cantidad que se incrementó.

Por ejemplo, supongamos que un ajuste por mayores ventas cuenta con un descuento por cantidad para 10 EA (unidades) y el porcentaje de tolerancia es del 15%. Si introduce una orden que califica por 9 EA, el sistema muestra el aviso por mayores ventas ya que 9 EA con un incremento del 15% es igual a 10.35 EA, lo que califica para el siguiente descuento por volumen de compra en el ajuste. En este caso, si se ha configurado el porcentaje de tolerancia en 10%, el sistema no muestra el aviso por mayores ventas porque 9 EA con un incremento del 10% es igual a 9.9 EA. En este ejemplo, se utiliza el siguiente cálculo:

(Cantidad ordenada x % de tolerancia) + Cantidad ordenada

$$(9 \times 15\%) + 9 = 10.35$$

El sistema utiliza la tabla Tipo de ajustes de precios (F4071) para procesar la información de mayores ventas basada en volumen.

Antes de comenzar

- ❑ Especifique un límite de porcentaje de tolerancia en Aviso por mayores ventas basadas en volumen dentro de la opción de proceso Tolerancia en la ficha Ventas por mayor volumen del programa Registro de órdenes de venta (P4210).
- ❑ En la pantalla Definición de ajuste de precios debe especificar si se incluye el ajuste en la búsqueda de oportunidades de mayores ventas durante el Registro de órdenes de venta.

Consulte también

- ❑ *Registro de órdenes de venta* en la guía *Administración de órdenes de venta* para obtener información acerca del registro de órdenes de venta
- ❑ *Opciones de proceso para el registro de órdenes de venta* (P4210) en la guía *Administración de órdenes de venta*
- ❑ Configuración de definiciones de ajustes en la guía *Fijación avanzada de precios*

► Para crear precios por mayores ventas basadas en volumen

En el menú *Procesamiento de órdenes de venta (G4211)*, escoja *Detalles de órdenes de venta*.

1. Siga los pasos para el registro de una orden de venta.
Después de salir de la línea de la orden de venta y en caso de que la línea cuente con oportunidades de mayores ventas, el sistema muestra un aviso mediante la emisión de una advertencia temporal, la ubicación de una marca de selección en el campo *Existe oportunidad mayor volumen venta (UPEX)* y la posterior habilitación de la selección *Mayores ventas basada en volumen* en el menú *Fila*.
2. En la pantalla *Modificaciones de detalles de órdenes de venta*, escoja *Mayores ventas basada en volumen* en el menú *Fila*.
El sistema muestra todos los ajustes con oportunidades de mayores ventas en la línea de la orden. Si existe más de uno, seleccione la oportunidad de mayores ventas.
3. En la pantalla *Tipo de ajuste de descuentos por cantidad*, llene el siguiente campo y haga clic en *Buscar*:
 - Cód motivo
4. Escoja el descuento por volumen de compra y haga clic en *Seleccionar*.
El sistema envía la cantidad seleccionada a la pantalla *Modificaciones de detalles de órdenes de venta*, actualiza el precio de las órdenes de venta cuando sale de la fila y muestra la información en el programa *Historial de precios (P4074)*.

Configuración de las reglas de redondeo

Puede especificar las reglas de redondeo para calcular un precio unitario. Por ejemplo, puede basar los importes de redondeo en el centavo más aproximado, en múltiplos de cincuenta o especificar si deben eliminarse los centavos cuando el importe supera 1,000.00. Puede determinar las reglas de redondeo según el cliente, el artículo, el código de moneda, etc.

El punto de redondeo depende de la secuencia en la que aparece el ajuste por redondeo en la lista de ajustes de precios. La tabla a continuación es un ejemplo de dos listas de ajustes de precios utilizadas con reglas de redondeo:

Programa	Secuencia
Programa A	10 ajuste de precios base 20 descuento por promoción 30 ajuste por redondeo En este ejemplo, el ajuste por redondeo es el último que procesa el sistema. Esta secuencia asegura que el redondeo se efectúe antes del cálculo del precio unitario final.

Programa B	10 ajuste de precios base 20 ajuste por redondeo 30 ajuste acumulativo En este ejemplo, el sistema procesa el ajuste por redondeo antes que el ajuste acumulativo.
------------	---

Para utilizar las reglas de redondeo debe especificar el código de control de ajuste como un ajuste por redondeo en el programa Definición del ajuste del precio (P4071). El sistema muestra la información de redondeo en la pantalla Detalle de ajustes de precios y calcula la regla para el programa de destino, por ejemplo, Órdenes de venta o Compras.

El sistema utiliza las siguientes tablas al procesar las reglas de redondeo:

- Detalle de ajustes de precios (F4072)
- Libro mayor del historial de precios (F4074)
- Archivo de trabajo del historial de ajuste de precios (F40UI74)
- Tipo de ajustes de precios (F4071)
- Lista de ajustes de precios (F4070)

Antes de comenzar

- Configure el código definido por el usuario de Ajuste por redondeo (8) en la tabla de códigos definidos por el usuario Código de control de ajuste (40/CO).

► Para configurar las reglas de redondeo

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Reglas del redondeo.

1. En la pantalla Trabajo con reglas de redondeo, haga clic en Añadir.

PeopleSoft®

Modificaciones de reglas de redondeo

OK Borrarr Cancelar Pantalla Herramientas

Nbre regla de redond Descrip regla de redondeo

Mesa de trabajo de pruebas

Prueba salida Prueba salida

Personalizar cuadrícula									
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nº secuencia	Operador 1	Operador relacional	Operador 2	Operador boleano	Operador de valor de sustitución	Valor de sustitución	Positi susti
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	10	-1	<	9			9	-1
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	20	-2	<	9			9	9
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>								

2. En la pantalla Modificaciones de reglas de redondeo, llene los siguientes campos:
 - Nbre regla de redond
 - Descrip regla de redondeo

3. En el área de detalles, llene los siguientes campos según corresponda:
 - Nº secuencia
 - Operador 1
 - Operador relacional
 - Operador 2
 - Operador boleano
 - Operador de valor de sustitución
 - Valor de sustitución
 - Posición de sustitución
 - Pasar a

4. Para probar la nueva regla, llene el siguiente campo y luego escoja Prueba en el menú Pantalla.

- Prueba entrada

El sistema muestra los resultados de la prueba en el campo Prueba salida.

5. Haga clic en OK.

► **Para especificar el código de control de ajuste de las reglas de redondeo**

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Definición ajuste del precio.

1. En la pantalla Trabajo con tipos de ajustes, haga clic en Añadir.
2. En Modificación de los controles del ajuste, llene el siguiente campo:
 - Nombre del ajuste
3. Haga clic en las siguientes opciones:
 - Ajuste por redondeo
 - Ajuste por nivel de línea

Nota

Las reglas de redondeo se aplican únicamente para los ajustes de nivel de línea.

4. Para especificar la aplicación de destino, haga clic en una de las siguientes opciones:
 - Administración de órdenes de venta
 - Compras
 - Administración de servicios y garantías
 - Embarque y débito
 - OV/Compras/Adm servicios y garantías
5. Haga clic en OK.
6. En la pantalla Definición del ajuste del precio, haga clic en OK.

► **Para anexar reglas de redondeo a los ajustes**

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Modificaciones detalle ajuste y precio.

1. En la pantalla Trabajo con Detalles del ajuste, llene el siguiente campo:
 - Nombre ajuste
2. Haga clic en Añadir.
3. En la pantalla Selección de jerarquía de preferencias, escoja una jerarquía de preferencia y haga clic en Seleccionar.

4. En la pantalla Modificaciones del detalle del ajuste del precio, llene uno de los siguientes campos en función de la condición de pago que haya seleccionado:
 - Gpo art
 - Gpo pcios cliente
5. En el área de detalles, llene los siguientes campos:
 - Umbral UM
 - N° de cliente
 - Cód mon
 - Nombre regla de redondeo

Nota

Puede revisar o cambiar las reglas de redondeo configuradas anteriormente. Para hacerlo, escoja Reglas de redondeo en el menú Fila.

6. Haga clic en OK para guardar la información del detalle del ajuste.
7. Haga clic en Cancelar cuando haya terminado de anexar las reglas de redondeo a los ajustes.
8. En la pantalla Selección de jerarquía de preferencias, haga clic en Cerrar.
9. En la pantalla Trabajo con Detalles del ajuste, haga clic en Buscar para localizar los ajustes con reglas de redondeo.

Nota

El Código de base tiene una codificación fija de 5 (importe adicional) para los ajustes de reglas de redondeo.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Nbre regla de redond	Es el nombre del conjunto de instrucciones que caracterizan a un requisito de reglas de redondeo específico.
Descrip regla de redondeo	Es la descripción de la regla de redondeo.
N° secuencia	Es la secuencia de ejecución especificada por el usuario que utiliza la maquinaria de redondeo al realizar los cálculos de redondeo.

Operador 1	Es la posición en el número del valor de prueba de entrada que se va a evaluar. La posición es relativa al punto decimal por lo que el valor, -2, indica la segunda posición a la derecha del punto decimal, mientras que el valor, 2, indica la segunda posición a la izquierda del punto decimal. Por ejemplo, si el número del valor de prueba de entrada es 123.45, y configura este valor como -1, el sistema evalúa la primera posición a la derecha del punto decimal, que es un 4 en este caso.
Operador relacional	Es el código de categoría (01 - 30) de la tabla Maestro de unidades de negocio (F0006) que identifica la unidad de negocio que desea consolidar. --- INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA PANTALLA--- Es un símbolo de relación que evalúa los valores en Operador 1 y Operador 2. Los valores admisibles son: >, <, =, >=, <=, y <>.
Operador 2	Es el valor con el que se va a realizar la evaluación. La regla de sustitución que está generando se aplicará si el número en la posición que indica cumple con los criterios que especifican el operador relacional y este valor.
Operador booleano	Es un nombre u observación definida por el usuario. --- INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA PANTALLA--- Es un valor que establece la lógica entre líneas. Los valores válidos son los equivalente de idioma de "o", "y" y "en blanco".
Operador de valor de sustitución	Es el texto adicional que describe o clarifica más ampliamente a un campo de los sistemas de JDE.
Valor de sustitución	Es el valor que se va a sustituir según la posición reemplazable.
Posición de sustitución	Es la posición que recibe el valor de sustitución.
Pasar a	Es una opción que especifica si se cambia el flujo establecido. Los valores admisibles son: END - Salir del cálculo. En blanco - No es necesario ningún cambio.
Prueba entrada	Es un nombre u observación definida por el usuario. --- INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA PANTALLA--- Es un valor que establece la lógica entre líneas. Los valores válidos son los equivalente de idioma de "o", "y" y "en blanco".

Creación de ajustes por acumulación

Puede crear ajustes de tal manera que el sistema acumule el importe de un ajuste en lugar de aplicarlo a la línea de la orden. Puede utilizar los ajustes acumulativos para calcular e introducir un ajuste para artículos como por ejemplo, las comisiones y las regalías por pagar.

Debe identificar un ajuste por acumulación introduciendo el Código de control de ajuste en Definiciones de ajustes de precios. El sistema no aplica el ajuste de precio unitario ni imprime dicho ajuste en la factura. En cambio, el sistema introduce el ajuste en el historial y lo contabiliza en el Libro mayor durante la siguiente actualización de ventas.

Puede utilizar el campo Código de clase del Libro mayor para designar la cuenta en la que el sistema registra la transacción. La cuenta del Libro mayor puede ser diferente para cada definición de ajuste. Cuando el sistema utiliza el código de clasificación de ajuste del Libro mayor para seleccionar una cuenta, puede especificar el Libro mayor en la definición del ajuste.

Opcionalmente, puede utilizar el Libro mayor auxiliar en el campo Libro mayor si desea llevar la contabilidad del Libro mayor auxiliar. El código que se introduce en el Libro mayor auxiliar en el campo del Libro mayor controla si se llevará a cabo la subdivisión. Puede subdividir el saldo de cuenta del Libro mayor en artículo principal, Dirección de entrega o dirección de Vendido a, número de artículo, ajuste o vendedor.

Advertencia

Sólo puede utilizar ajustes por acumulación para las órdenes de venta. Si se utiliza la Fijación avanzada de precios para el sistema Compras, las acumulaciones no se aplican a los ajustes de órdenes de compra.

Antes de comenzar

- Verifique haber configurado las ICA 4270 y 4280 con acumulaciones.

Consulte *Configuración de instrucciones de contabilidad automática* en la guía *Administración de órdenes de venta* para obtener más información acerca de la configuración de las ICA para las cuentas de ajuste.

Ejemplo: Acumulación de comisiones y regalías

Puede utilizar ajustes para acumular los importes posibles que se pagarán como comisiones o regalías. Por ejemplo, su gerente de ventas en la región gana una comisión por cada venta que se efectúe dentro del territorio. Cuando introduce la orden de venta de un cliente en esa región, se introducen asientos contables. Uno de los asientos se realiza por el importe de la comisión acumulada por el administrador de ventas. El registro de la comisión acumulada no se muestra en ninguna pantalla de la orden del cliente.

Ejemplo: Contabilización de un ajuste acumulativo

La diferencia entre un asiento de diario regular y uno de acumulación se muestra en este ejemplo de contabilización de asientos de créditos y débitos. El registro tiene un precio base de 100 y un ajuste de 10.

El asiento de diario regular constará de tres asientos:

- Cuentas por cobrar 90
- Ajustes 10
- Ingresos 100

El asiento de acumulación constará de cuatro asientos:

- Cuentas por cobrar 100
- Ajustes (comisiones) 10
- Ingresos 100
- Acumulación (comisiones por pagar) 10

► Para crear ajustes por acumulación

En el menú Configuración del ajuste (G423112), escoja Definición ajuste del precio.

1. En la pantalla Trabajo con Tipos de ajustes, localice el ajuste y haga clic en Seleccionar.

Para crear un nuevo ajuste, haga clic en Añadir.

2. En la pantalla Definición del ajuste del precio, llene los siguientes campos:
 - Nombre ajuste
 - Historial de preferencia
 - Código control ajuste
 - L/M de compensación
3. Haga clic en OK.
4. En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Modificaciones detalle ajuste y precio.
5. En la pantalla Trabajo con Detalles del ajuste, localice la fila del ajuste y haga clic en Seleccionar.

PeopleSoft
Modificaciones del detalle del ajuste del precio

OK Borrarr Cancelar Fila Pantalla Herramientas

Nombre del ajuste *Accrue Manuf. License Fee*

Nº artículo *Cyclometer*

Grupo precios cliente *Clientes al menudeo*

Personalizar cuadrícula														
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nivel inicial	Umbral UM	Valor fact num	C B	Cód base	Prorr val	Cant parc precio	Cód mon	Fecha vigencia	Fecha vencto	Mdo cál costo	Nombre fórmula	Tab Var
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	1,0000	EA	2,0000-	3	% of Cost		1	USD	18/04/97	31/12/10	01		Tab Var
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>													

6. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Modificaciones de detalles de ajustes de precios:
 - Nivel inicial
 - Cód base
 - Valor fact num

7. Haga clic en OK para crear ajustes por acumulación.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Nombre ajuste	<p>Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo TY) que identifica una definición de ajuste. Los ajustes se definen en Nombres de ajustes de precios. Añada una definición a cada uno de los cuatro tipos de multas en los programas Multas del acuerdo:</p> <p>Cantidad mínima Cantidad máxima No se comprometió suficientemente Se comprometió excesivamente</p>
L/M de compensación	<p>Es un código definido por el usuario (41/9) que identifica la compensación del Libro mayor que el sistema usa cuando busca la cuenta en la que asienta la transacción. Si el usuario no desea especificar un código de categoría, puede introducir cuatro asteriscos (****) en este campo.</p> <p>Pueden utilizarse las instrucciones de contabilidad automática (ICA) para definir tipos de cuentas de compensación automática para los sistemas Inventario, Compras y Manejo de órdenes de venta. Puede asignar códigos de clasificación del L/M como se muestra:</p> <p>IN20 Ordenes de embarque directo IN60 Ordenes de transferencia IN80 Ventas de inventario El sistema puede generar asientos contables con base en una sola transacción. Por ejemplo, la venta de un solo artículo de inventario puede generar asientos contables similares a los siguientes:</p> <p>Ventas de inventario (Débito) xxxxx.xx Ventas de inventario de C/C (Crédito) xxxxx.xx Categoría de contabilización: IN80 Inventario en existencias (Débito) xxxxx.xx Costo de ventas de inventario (crédito) xxxxx.xx</p> <p>El sistema utiliza el código de categoría y el tipo de documento para encontrar la ICA.</p>

Código control ajuste

Es un código que especifica las funciones de procesamiento adicional relacionadas con un ajuste. Los valores admisibles son:

1 - No imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

2 - Imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

3 - Actualizar la tabla que contiene el archivo Detalle de la orden de compra (F4211) con la información sobre la línea del detalle del ajuste. El sistema no incluirá este tipo de ajuste cuando calcule el precio neto vigente. Utilice este código solamente para los ajustes a nivel de orden.

4 - Crear un ajuste acumulativo. El sistema actualiza la tabla que contiene el archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

5 - Crear un ajuste por bonificación. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones (F4078) con la cantidad, peso e importe de la línea del detalle de la orden.

6 - Imprimir el ajuste en la factura. El sistema añade el ajuste al total de la orden pero no lo incluye en el precio unitario. El sistema contabilizará los registros separados de este ajuste correspondientes al Libro mayor y Cuentas por cobrar durante la Actualización de ventas.

7 - Crear un ajuste de la bonificación del comprobante de venta del proveedor. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones con la cantidad, peso y volumen del detalle de la orden y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

8 - Crear un ajuste de redondeo basado en las reglas de redondeo configuradas en el programa Modificaciones del detalle de ajuste de precios (P4072). El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

--- INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA PANTALLA---

Para OneWorld:

3 El sistema apoya el Código de control de ajustes 3 para los ajustes de nivel de órdenes solamente.

5 OneWorld no apoya el código 5.

6 El sistema procesa el importe de ajustes y el precio unitario por separado al actualizar las ventas. Los importes se registran por separado como asientos de L/M y C/C. El sistema imprime el ajuste en la factura.

Cód base

Es un nombre u observación definida por el usuario.

Valor fact num

Es un código que indica la forma en la que el sistema ajusta una línea de órdenes. El valor contenido en este campo actúa conjuntamente con el campo Base (BSCD). La forma en que defina este campo, determinará si deberá introducir en este campo un número o un código.

En el caso de WorldSoftware, si el código base es

- 1-5 Introduzca un número positivo para los recargos como, por ejemplo, 10. Introduzca uno negativo para los descuentos, por ejemplo 10-.
- 6 Desea basar el ajuste en una tabla de variables. Introduzca el código que designe la tabla de variables.
- 7 Desea usar una fórmula para calcular el precio. Introduzca el código que designe la fórmula.
- 8 Desea calcular el ajuste usando un programa personalizado. Introduzca la ID del programa.

En el caso de la lista de multas de acuerdos: debido a que el código base para las multas es 5, introduzca un número como valor del factor. La mayoría de las multas de acuerdos se deben al importe en una moneda determinada. Para calcular la multa, el sistema multiplica el factor introducido por cada una de las unidades de medida.

En el caso de OneWorld, si su Código base es

- 1-5 Introduzca un número positivo para los recargos como, por ejemplo, 10. Introduzca uno negativo para los descuentos, por ejemplo 10-.
- 6 Desea basar el ajuste en una tabla de variables. Introduzca el código que designe la tabla de variables en la columna Nombre de fórmula.
- 7 Desea usar una fórmula para calcular el precio. Introduzca en la columna Nombre de fórmula el código que designe la fórmula.
- 8 Desea calcular el ajuste usando un programa personalizado. Introduzca la ID del programa en la columna Nombre de fórmula.

Configuración de incentivos por volumen

Los incentivos por volumen le permiten ofrecer un descuento sobre el precio en el registro de las órdenes de venta de un producto o grupo de productos. Puede basar los descuentos en importes, porcentajes o precios de artículos de repuesto y configurar un ajuste de incentivo por volumen sobre la base de la tarificación unilinear o de la graduada. Si utiliza estructuras de compra, puede especificar un valor en el campo Acumular en estrato en la pantalla Definición del ajuste del precio con el fin de especificar el nivel en el cual se acumulan los importes o las bonificaciones en la estructura de compras.

Los acuerdos de incentivos pueden durar un tiempo determinado o ser válidos para un número específico de órdenes, como también para órdenes con nota de crédito. El sistema utiliza los volúmenes de órdenes anteriores en combinación con el volumen actual para determinar el descuento por volumen de compra que se utilizará en la fijación avanzada de precios. Puede ver las acumulaciones de incentivos por volumen mediante el programa Consulta Historial incentivo por volumen (P45200).

Nota

No puede utilizar los incentivos por volumen con el programa Catálogo mercancía gratis (P4502).

Además, el sistema muestra los incentivos por volumen en el momento del registro de la orden para toda orden modificada. Sin embargo, el sistema no vuelve a cotizar una orden en el momento del registro de la misma cuando se modifica una orden existente elegible para un descuento de incentivo por volumen. Debe ejecutarse el informe Reaplicación de la fijación de precios por nivel de volumen (R45900) para actualizar la orden modificada y las posteriores.

Cuando se divide una línea de orden de venta, el sistema registra esta información en las tablas Resumen de transacción de bonificaciones (F4078) y Detalle de transacción de bonificaciones (F4079). El sistema también utiliza las siguientes tablas durante el procesamiento de los incentivos por volumen:

- Detalle de ajuste de precios F4072
- Libro mayor de ajuste de precios F4074
- Archivo de trabajo del historial de ajuste de precios (F40UI74)
- Detalles de órdenes de venta (F4211)

Antes de comenzar

- Debe especificar un valor en la opción de proceso *Ajuste de valores acumulados en la transacción por volumen* en la ficha Proceso del programa Registro de órdenes de venta (P4210).

Consulte también

- Opciones de proceso para el registro de órdenes de venta (P4210)* en la guía Registro de órdenes de venta
- Configuración de un descuento de tarificación graduada en la guía Fijación avanzada de precios
- Estructuras de compra en la guía Fijación avanzada de precios
- Creación de bonificaciones escalonadas en la guía Fijación avanzada de precios

► Para activar un ajuste de incentivo por volumen

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Definición ajuste del precio.

1. En la pantalla Trabajo con Tipos de ajustes, localice el ajuste y haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Definición del ajuste del precio, escoja Modificar control de ajuste en el menú Pantalla.
3. En Modificación de los controles del ajuste active la siguiente opción y haga clic en OK:

- Ajuste por nivel de volumen
4. Si desea especificar una tarificación graduada, en la pantalla Definición del ajuste del precio, haga clic en la siguiente opción:
 - Ind Tarifa móvil
 5. Para especificar un valor de acumulación por estrato, haga clic en la ficha Opciones adicionales, llene el siguiente campo opcional y luego haga clic en OK:
 - Acumular por estrato

Nota

El sistema muestra el campo Acumular por estrato si se ha configurado el tipo de estructura Estructuras de compra de la fijación de precios de venta en el programa Constantes de fijación de precios (P41001). El sistema utiliza este campo para acumular el acuerdo de incentivo por volumen para Acumular en el número de dirección que se encuentra definido en este estrato específico.

6. En la pantalla Trabajo con Tipos de ajustes, haga clic en Cerrar.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Ajuste por nivel de volumen	<p>Es un código que indica el nivel en el cual el sistema calcula los ajustes de precios. Los valores admisibles son:</p> <p>1 - Nivel de línea - El sistema calcula el ajuste basado en la información de la línea de detalle de la orden de venta.</p> <p>2 - Nivel de conjunto - El sistema calcula el ajuste basado en la información acumulada de todas las líneas de detalle de las órdenes de venta que usted identificó como grupo de precios de un conjunto. Defina el grupo de precios nuevos de un conjunto en la ficha Información adicional de la pantalla Información sobre sucursal del artículo correspondiente al programa Sucursal del artículo (P41026). Si define un conjunto o un ajuste del nivel de la orden, deje en blanco los campos Grupo de artículos y Grupo de detalles de la orden.</p> <p>3 - Nivel de orden - El sistema calcula el ajuste basado en la información acumulada de todas las líneas de detalle de las órdenes de venta que usted identificó como grupo de precios de una orden. Defina el grupo de precios nuevos de una orden en la ficha Información adicional de la pantalla Información sobre sucursal del artículo correspondiente al programa Sucursal del artículo. Si define un conjunto o un ajuste del nivel de la orden, deje en blanco los campos Grupo de artículos y Grupo de detalles de la orden.</p> <p>4 - Nivel de incentivo por volumen - El sistema calcula el ajuste basado en el valor acumulado de órdenes de venta múltiples. El valor acumulado se basa en la forma en la que define el ajuste en el programa Tipo de ajustes del precio (P4071).</p> <p>Si trabaja con la Lista de multas del acuerdo del sistema Administración de acuerdos, introduzca un 1 para calcular la multa a nivel de la línea de detalle de la orden de venta.</p>

Ind Tarifa móvil

Es una opción que especifica la forma en la que el sistema aplica los ajustes al precio unitario. Los valores admisibles son:

On (activado) - El sistema aplica un ajuste de tarifa móvil. Este tipo de ajuste se basa en una colección de tarifas que se aplican a partir del nivel del umbral individual.

Off (desactivado) - El sistema aplica un ajuste único de tarifa móvil. Este tipo de ajuste se basa en el umbral más aplicable.

Nota: si escoge la tarifa móvil, no podrá añadir un ajuste del margen de ganancia bruta (código base 9) a este ajuste.

Acumular por estrato

Es un número que especifica el nivel del estrato donde se acumularán los importes o las bonificaciones en la estructura de compras. Debe especificar el valor en Acumulación por estrato en un nivel igual o menor que el valor Estrato del beneficiario. En una estructura de compras el valor 1 del nivel del estrato representa el nivel superior. Un nivel de estrato que tenga un valor numérico superior a 1 representa un nivel inferior en la estructura de compras.

► **Para configurar la información de incentivo por volumen**

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Modificaciones detalle ajuste y precio.

1. En la pantalla Trabajo con Detalles del ajuste, localice el ajuste de incentivo por volumen.
2. Escoja el ajuste de incentivo por volumen y haga clic en Seleccionar.
3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Modificaciones del detalle del ajuste del precio:
 - Nivel inicial
 - Umbral UM
 - Valor fact num
 - C B
 - Cód mon
 - Fecha vigencia
 - Fecha cad
 - UM iv
 - Mon IV
 - Número de órdenes
4. Haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Nivel inicial	<p>Es un número que indica el valor en el cual el sistema aplicará un ajuste o preferencia. El valor puede ser una cantidad, peso o importe, según la forma en la cual usted definió los descuentos por volumen de compra.</p> <p>Con respecto a los ajustes de tarifas no móviles el sistema aplicará los ajustes cuando el valor iguale el descuento por volumen de compra. Por ejemplo, si es valor es una cantidad 10, el sistema aplicará el ajuste cuando se encargue una cantidad de 10 o mayor.</p> <p>Con respecto a los ajustes de tarifa móvil el sistema no aplicará el ajuste hasta que se encargue un valor mayor al descuento por volumen de compra. Por ejemplo, si es valor es una cantidad 10, el sistema aplicará el ajuste cuando se encargue una cantidad de 11 o mayor.</p>
Umbral UM	<p>Es un código definido por el usuario (00/UM) que indica la cantidad en la que se va a expresar un artículo de inventario, por ejemplo, CS (cajón) o BX (caja).</p>
Valor fact num	<p>Es un código que indica la forma en la que el sistema ajusta una línea de órdenes. El valor contenido en este campo actúa conjuntamente con el campo Base (BSCD). La forma en que defina este campo, determinará si deberá introducir en este campo un número o un código.</p> <p>En el caso de WorldSoftware, si el código base es</p> <ol style="list-style-type: none">1-5 Introduzca un número positivo para los recargos como, por ejemplo, 10. Introduzca uno negativo para los descuentos, por ejemplo 10-.6 Desea basar el ajuste en una tabla de variables. Introduzca el código que designe la tabla de variables.7 Desea usar una fórmula para calcular el precio. Introduzca el código que designe la fórmula.8 Desea calcular el ajuste usando un programa personalizado. Introduzca la ID del programa. <p>En el caso de la lista de multas de acuerdos: debido a que el código base para las multas es 5, introduzca un número como valor del factor. La mayoría de las multas de acuerdos se deben al importe en una moneda determinada. Para calcular la multa, el sistema multiplica el factor introducido por cada una de las unidades de medida.</p> <p>En el caso de OneWorld, si su Código base es</p> <ol style="list-style-type: none">1-5 Introduzca un número positivo para los recargos como, por ejemplo, 10. Introduzca uno negativo para los descuentos, por ejemplo 10-.6 Desea basar el ajuste en una tabla de variables. Introduzca el código que designe la tabla de variables en la columna Nombre de fórmula.7 Desea usar una fórmula para calcular el precio. Introduzca en la columna Nombre de fórmula el código que designe la fórmula.8 Desea calcular el ajuste usando un programa personalizado. Introduzca la ID del programa en la columna Nombre de fórmula.

C B

Es un código que identifica la forma en la que el sistema usa el valor del factor para calcular la lista de ajustes o multas. El campo Código base funciona junto con el campo Valor del factor. Los valores admisibles son:

1 - Multiplicar el precio base por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del precio base.

2 - Multiplicar el precio base por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del precio neto vigente.

3 - Multiplicar el precio base por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del costo del artículo. No puede utilizar este código base para un ajuste a nivel de conjunto ni de orden.

4 - Añadir el valor del factor al costo del artículo. No puede utilizar este código base para un ajuste a nivel de conjunto ni de orden.

Nota: si usa los códigos base 3 ó 4, debe identificar el costo del artículo que desea usar en el cálculo en el campo Método de costo (LEDG) del área de detalle de la pantalla Detalle de ajuste de precio.

5 - Ajustar el precio base por el valor del factor. Si el valor es positivo, el precio aumenta en esa cantidad; si el valor es negativo, disminuye en esa cantidad.

6 - Usar el importe del ajuste de la tabla variable. Especifique la tabla variable en el campo Valor del factor.

7 - Usar una fórmula para calcular el ajuste. Especifique el nombre de la fórmula en el campo Valor del factor.

8 - Usar un programa personalizado y definido por el cliente a fin de calcular el ajuste. Especifique la identificación del programa Biblioteca de objetos en el campo Valor del factor.

Nota: si define un ajuste que usa un programa personalizado, éste debe haber sido desarrollado para este fin y usted debe estar preparado para ofrecer asistencia técnica. J.D. Edwards no tiene la obligación de proporcionar programas personalizados ni de brindar asistencia técnica para aquellos programas que usted haya desarrollado.

9 - Calcular el ajuste de manera que el precio unitario resultante tenga un margen bruto de ganancia igual al valor del factor. No puede utilizar este código base para un ajuste a nivel de conjunto ni de orden, ni para un ajuste de tarifa móvil.

Introduzca un 5 para mostrar la lista de todas las multas de acuerdos.

Fecha vigencia

Es la fecha en la que entra en vigor una transacción, contrato, obligación, preferencia o regla normativa.

Fecha cad

Es la fecha en la cual se ha completado o vencido una transacción, un mensaje de texto, un acuerdo, una obligación o una preferencia.

UM iv

Es la unidad de medida, por ejemplo, EA para las unidades y BX para las cajas, mediante las cuales el sistema registra la cantidad correspondiente a una transacción correspondiente a un incentivo por volumen.

Mon IV	Es el código de moneda en el cual se basa el ajuste de precios para incentivos por volumen.
Número de órdenes	Es el número de órdenes definidas para la transacción correspondiente a los incentivos por volumen.

Creación de ajustes por bonificaciones

Los compañías utilizan las bonificaciones para alentar a los clientes a comprar un volumen mayor de mercancía o de servicios en un periodo de tiempo. Cuando sus compras llegan a cierto nivel, puede otorgarles una bonificación.

Las bonificaciones se calculan sobre la base del importe, la cantidad o el peso total de varias órdenes que se acumulan en un archivo de historial de volumen. También puede acumular un importe de bonificación en el Libro mayor para reconocer los pasivos.

Cuando la actividad de venta total de un cliente alcanza un límite de bonificación, el sistema calcula el importe de la bonificación. En este momento, puede generar una orden con nota de crédito para el beneficiario del importe de la bonificación.

Debe definir el ajuste por bonificación para especificar la cantidad de cada orden de venta elegible que el sistema acumula en el Libro mayor.

Nota

Consulte *Actualización de la información de bonificaciones* en la guía *Compras* para trabajar con las bonificaciones en el sistema Compras.

Ejemplo: Creación de un ajuste acumulativo por bonificaciones

Debe definir una bonificación por volumen para el cliente 4183 y el artículo CLRD100 de la siguiente manera:

- Debe definir el ajuste por bonificación para acumular la información de bonificación en el Libro mayor. Debe definir el factor como 4% para indicar que desea acumular el 4% de cada línea de detalle de la orden en el Libro mayor.
- Debe definir los límites de bonificaciones. Se paga el 2% de bonificación sobre 100,000 y el 3% sobre 200,000. La moneda es dólares estadounidenses. La bonificación tiene vigencia desde el 20 de junio al 31 de diciembre del año 2005.

El 30 de junio de 2005, introduce una orden del cliente 4183 y el artículo CLRD100 por un importe de 50,000 dólares estadounidenses.

Durante la actualización de ventas, el sistema actualiza el historial de volumen de ventas con información sobre el importe y la cantidad de ventas. Los totales de venta se comparan con los límites de bonificación para determinar si el sistema debe calcular un importe de la bonificación. El sistema crea también asientos de diario en el Libro mayor para reconocer el pasivo de la bonificación potencial.

En este ejemplo, el total de la orden es menor que el primer límite de bonificación, de manera que no se calcula ningún importe de la bonificación. El historial de volumen se actualiza con la siguiente información:

- Total del historial de la orden = 50,000
- Importe de la bonificación = 0

El sistema crea asientos de diario con el tipo de batch I para registrar la venta de mercancía:

- Cuentas de débito por cobrar = 50,000
- Ventas a crédito = 50,000

También crea asientos de diario para reconocer el pasivo de la bonificación (4% del importe de la orden):

- Descuento de acumulación del débito (4% x 50,000) = 2,000
- Bonificación de crédito por pagar = 2,000

Debe definir la tabla de ICA 4280 para que el importe se dirija a la cuenta histórica de volumen de bonificaciones.

Debe introducir órdenes adicionales para el cliente 4183 y el artículo CLRD100 con los siguientes datos:

- 15 de julio de 2005 por 100,000
- 30 de julio de 2005 por 100,000

Durante la actualización de ventas, el sistema actualiza el historial de volumen de la siguiente manera:

- Total del historial de la orden = 250,000
- Importe de la bonificación = 7,500

Ya que el cliente alcanzó el segundo límite de bonificación, el sistema calculó el importe de la bonificación al 3% del total del historial de órdenes (250,000 x .03 = 7,500.00). Aunque el sistema ha contabilizado los asientos en el Libro mayor, el usuario debe enviar una nota de crédito antes de que se emita la orden con nota de crédito.

Para crear los asientos de diario, el sistema aún utiliza el 4% definido para el ajuste por acumulación. Durante la actualización de ventas, el sistema crea los siguientes asientos de diario para estas dos órdenes:

- Cuentas de débito por cobrar 200,000
- Ventas a crédito 200,000
- Descuento de acumulación de débitos 8,000
- Bonificación de crédito por pagar 8,000

Observe que la bonificación total por pagar en el Libro mayor es 10,000 (2,000 + 8,000), pero el importe por pagar de la bonificación en el historial de volumen es de 7,500.

El primero de agosto, genera órdenes de crédito. Aunque el sistema ha realizado los asientos en el Libro mayor, el usuario debe enviar una nota de crédito antes de que se emita la orden con nota de crédito. Las órdenes con nota de crédito se basan en las notas de crédito enviadas. El sistema obtiene la clase de Libro mayor para la orden con nota de crédito del ajuste y determina qué ICA utilizar. Utiliza el beneficiario del ajuste como la dirección de Vendido a.

A continuación, debe ejecutar la aplicación Actualización de ventas para crear los asientos de la orden con nota de crédito en el Libro mayor con los siguientes datos.

- Ingresos de débito 7,500
- Cuentas de crédito por cobrar 7,500

Si se definieron límites de bonificación para reiniciar el campo de importe, el sistema actualiza el archivo historial de volumen de la siguiente manera:

- Importe de la bonificación 0
- Bonificación pagada 7,500

Creación de ajustes acumulativos por bonificaciones

Debe definir el ajuste por bonificación para especificar la cantidad de cada orden de venta elegible que el sistema acumula en el Libro mayor.

Cuando se configura un ajuste, debe indicar que dicho ajuste obedece a una acumulación de bonificaciones y el beneficiario de las mismas. Si no configura la definición de ajuste para una bonificación, no podrá tener acceso a la información adicional sobre la misma.

Debe definir los detalles de los ajustes por acumulación de bonificaciones cuando se configura un lista de precios y ajustes. El detalle del ajuste de precio de las bonificaciones determina la velocidad con la que puede enviar los fondos a una cuenta de acumulación con la que se cubren los importes de las bonificaciones que se otorgan a los clientes que llegan al límite. En la pantalla Modificaciones del detalle del ajuste del precio, la información que se introduzca en los campos Factor y Base define la forma en la que desea acumular y calcular el importe de las bonificaciones de cada línea de detalle de ventas elegibles del Libro mayor.

Debe utilizar los límites de bonificaciones para establecer límites en los cuales un cliente es elegible para una bonificación. Los totales de ventas de los clientes que se acumulan en el historial de volumen se comparan con los límites para determinar si el cliente es elegible para una bonificación y el nivel.

► Para crear ajustes por acumulación de bonificaciones

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Modificaciones lista ajuste y precio.

1. En la pantalla Trabajo con listas de ajustes, haga clic en Buscar.
2. Escoja el tipo de lista de ajuste con la que desea trabajar y haga clic en Seleccionar.
3. En la pantalla Modificaciones de listas de ajuste de precios, escoja el ajuste y luego Nombre del ajuste en el menú Fila.
4. En la pantalla Definición del ajuste del precio, llene el siguiente campo:
 - Código control ajuste

5. Haga clic en la ficha Opciones adicionales y llene el siguiente campo obligatorio para un ajuste por bonificación:
 - Benef bonificación
6. Introduzca la información correspondiente en los campos de definición de ajustes adicionales de precio según sea necesario.
7. Haga clic en OK.
8. En la pantalla Modificaciones de listas de ajuste de precios, escoja el ajuste y después Detalles del ajuste en el menú Fila.
9. En la pantalla Trabajo con detalles del ajuste, haga clic en Buscar y escoja un nombre de ajuste o haga clic en Añadir para añadir un ajuste nuevo.
10. En la pantalla Modificaciones del detalle del ajuste del precio, escoja una fila para añadir una bonificación a un artículo y haga clic en Seleccionar.
11. En la pantalla Trabajo con detalles del ajuste, escoja Bonificaciones en el menú Fila.
Debió haber indicado que este ajuste es una acumulación de bonificaciones en la Definición de ajustes de precios para entrar a esta pantalla.
12. En la pantalla Trabajo con Bonificaciones, localice y escoja una de las bonificaciones existentes, luego haga clic en Seleccionar.
Si crea una nueva bonificación para este artículo, haga clic en Añadir.

PeopleSoft®

Modificación del umbral de la bonificación

OK Borrarr Cancellar Pantalla Herramientas

Nombre ajuste REBATE

Nº de dirección 4242 Nº artículo 210

Fecha vigencia 16/10/2018 Uni negocio 30

Fecha de vencimiento 30/12/20 Tipo 1 Percentage

Código moneda USD Método tasa 1 Single Rate

UM EA

Personalizar cuadrícula

	Valor umbral	Factor bonificación	Reiniciar historial
<input checked="" type="checkbox"/>	5000	1,0000	0 <input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	10000	2,0000	0
<input type="checkbox"/>			

13. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Modificación de límite de bonificaciones:

- Fecha vigencia
- Fecha cad
- Uni negocio
- Tipo bonificación
- Código moneda
- UM

14. También puede introducir la información correspondiente en los siguientes campos para configurar los límites:

- Valor umbral
- Factor de bonificación
- Reiniciar historial

15. Haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Código control ajuste	<p>Es un código que especifica las funciones de procesamiento adicional relacionadas con un ajuste. Los valores admisibles son:</p> <p>1 - No imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.</p> <p>2 - Imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.</p> <p>3 - Actualizar la tabla que contiene el archivo Detalle de la orden de compra (F4211) con la información sobre la línea del detalle del ajuste. El sistema no incluirá este tipo de ajuste cuando calcule el precio neto vigente. Utilice este código solamente para los ajustes a nivel de orden.</p> <p>4 - Crear un ajuste acumulativo. El sistema actualiza la tabla que contiene el archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.</p> <p>5 - Crear un ajuste por bonificación. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones (F4078) con la cantidad, peso e importe de la línea del detalle de la orden.</p> <p>6 - Imprimir el ajuste en la factura. El sistema añade el ajuste al total de la orden pero no lo incluye en el precio unitario. El sistema contabilizará los registros separados de este ajuste correspondientes al Libro mayor y Cuentas por cobrar durante la Actualización de ventas.</p> <p>7 - Crear un ajuste de la bonificación del comprobante de venta del proveedor. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones con la cantidad, peso y volumen del detalle de la orden y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.</p> <p>8 - Crear un ajuste de redondeo basado en las reglas de redondeo configuradas en el programa Modificaciones del detalle de ajuste de precios (P4072). El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.</p> <p>--- INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA PANTALLA---</p> <p>Para OneWorld:</p> <p>3 El sistema apoya el Código de control de ajustes 3 para los ajustes de nivel de órdenes solamente.</p> <p>5 OneWorld no apoya el código 5.</p> <p>6 El sistema procesa el importe de ajustes y el precio unitario por separado al actualizar las ventas. Los importes se registran por separado como asientos de L/M y C/C. El sistema imprime el ajuste en la factura.</p>

**Descuento volumen
cantidad**

Es un código definido por el usuario que indica cómo ocurren los descuentos por volumen de compra en la tabla Detalle de ajustes del precio (F4072). El sistema apoya los siguientes cuatro tipos de descuentos por volumen de compra:

Cantidad - El sistema determina el ajuste correcto según la cantidad encargada en la orden de venta. El usuario puede configurar diferentes descuentos para diferentes unidades de medida.

Peso - El sistema usa el peso asignado a la línea del detalle de la orden de venta para determinar el descuento adecuado por volumen de compra.

Importe - El sistema usa el importe total de la línea del detalle de la orden de venta para determinar el descuento adecuado por volumen de compra. Cuando se activa la Conversión de moneda, se almacenan y muestran todos los descuentos por volumen de compra según los decimales flotantes del código de moneda.

Ninguno - El sistema usa las funciones de preferencias avanzadas para determinar el descuento adecuado por volumen de compra. Utilice esta opción solamente si está usando las preferencias avanzadas.

Benef bonificación

Es un código (sistema 40/tipo RA) que identifica al beneficiario de una bonificación. La parte que se identifica en este momento se convierte en el receptor de la orden de crédito cuando el cliente alcanza el límite de la bonificación. El cliente y el beneficiario pueden o no tener la misma dirección. El beneficiario adquiere la dirección "Vendido a" con respecto a la orden creada.

Ajuste por nivel de orden	<p>Es un código que indica el nivel en el cual el sistema calcula los ajustes de precios. Los valores admisibles son:</p> <p>1 - Nivel de línea - El sistema calcula el ajuste basado en la información de la línea de detalle de la orden de venta.</p> <p>2 - Nivel de conjunto - El sistema calcula el ajuste basado en la información acumulada de todas las líneas de detalle de las órdenes de venta que usted identificó como grupo de precios de un conjunto. Defina el grupo de precios nuevos de un conjunto en la ficha Información adicional de la pantalla Información sobre sucursal del artículo correspondiente al programa Sucursal del artículo (P41026). Si define un conjunto o un ajuste del nivel de la orden, deje en blanco los campos Grupo de artículos y Grupo de detalles de la orden.</p> <p>3 - Nivel de orden - El sistema calcula el ajuste basado en la información acumulada de todas las líneas de detalle de las órdenes de venta que usted identificó como grupo de precios de una orden. Defina el grupo de precios nuevos de una orden en la ficha Información adicional de la pantalla Información sobre sucursal del artículo correspondiente al programa Sucursal del artículo. Si define un conjunto o un ajuste del nivel de la orden, deje en blanco los campos Grupo de artículos y Grupo de detalles de la orden.</p> <p>4 - Nivel de incentivo por volumen - El sistema calcula el ajuste basado en el valor acumulado de órdenes de venta múltiples. El valor acumulado se basa en la forma en la que define el ajuste en el programa Tipo de ajustes del precio (P4071).</p> <p>Si trabaja con la Lista de multas del acuerdo del sistema Administración de acuerdos, introduzca un 1 para calcular la multa a nivel de la línea de detalle de la orden de venta.</p>
Tipo bonificación	<p>Es un código (43/RT) que indica si la bonificación es un porcentaje de la cantidad comprada o un importe fijo.</p>
Valor umbral	<p>Es la cantidad que el sistema compara con el volumen acumulado de ventas para determinar si se debe conceder una bonificación. Puede definir umbrales tales como las cantidades, pesos o importes de venta. Utilice el campo de Tipo de descuento por volumen de compra en la definición de ajustes para definir este tipo de umbral.</p>
Factor de bonificación	<p>Es el valor que se introduce para indicar cómo desea calcular la cantidad del descuento. El código registrado en el campo de Tipo de descuento controla cómo va a aplicarse el descuento. Por ejemplo, puede garantizar una cantidad fija o puede calcular un porcentaje de ventas acumuladas.</p>

Reiniciar historial

Es un código que identifica la forma en que se manejan las ventas futuras cuando un cliente alcanza un umbral para recibir una bonificación. Los valores admisibles son:

Sí - reconfigurar los totales del historial de ventas (F4078) y las bonificaciones pagadas a la fecha al valor cero cuando se crea una orden de crédito para el cliente o el total de las bonificaciones dadas.

No - no reconfigurar los totales del historial de ventas y las bonificaciones pagadas cuando se crea una orden de crédito, pero en cambio dejarlas con los valores actuales.

También puede usar 1 para Sí y 0 para No.

Creación de bonificaciones estándar por compras

Las bonificaciones estándar por compras permiten que un cliente reciba una bonificación de un proveedor después de efectuar la compra de una cierta cantidad a dicho proveedor. Las bonificaciones estándar por compras se aplican únicamente a las órdenes de compra. El cliente es el beneficiario de una bonificación estándar por compra en el historial de bonificaciones.

Existen dos métodos para conceder a un cliente una bonificación estándar por compra:

Factura de cuentas por cobrar (Nota de débito)	Con el método de nota de débito, puede generar órdenes de venta al ejecutar el programa en batch Generación de reclamación de bonificación (R42770). Este programa utiliza el número del Libro de direcciones del proveedor como el cliente vendido a. El proveedor fija la bonificación a través de la orden de venta mediante el pago del importe facturado al centro de distribución o a la persona.
Crédito de cuentas por pagar (Orden con nota de crédito)	Con el método de orden con nota de crédito, puede generar una orden con nota de crédito en la tabla Libro mayor de cuentas por pagar (F4011) al ejecutar el programa en batch Generación de reclamación de bonificación (R42770). El centro de distribución o la persona pueden compensar el crédito contra los pagos que se adeudan al proveedor, o bien transferir el crédito a cuentas por cobrar para generar una factura.

El sistema muestra las bonificaciones estándar por compras en el momento de la creación de la orden de compra en el programa Historial de precios (P4074). El sistema acumula la bonificación mediante el uso del programa Registro estándar de comprobantes de C/P (P0411).

El sistema utiliza las siguientes ICA para las bonificaciones estándar por compras:

- 4515 – Acumulación de bonificaciones
- 4520 – Bonificación de cuentas por cobrar

El cotejo de comprobantes acumula las bonificaciones estándar por compras y actualiza las tablas Resumen de transacción de bonificaciones (F4078) y Detalle de transacción de bonificaciones (F4079). El sistema utiliza también las siguientes tablas al procesar las bonificaciones estándar por compras:

- Historial de bonificaciones por compras (F4343)
- Tipo de ajustes de precios (F4071)
- Libro mayor de ajustes de precios (F4074)
- Archivo de trabajo del historial de ajuste de precios (F40UI74)

Consulte también

- ❑ *Creación de ajustes por bonificaciones* en la guía *Fijación avanzada de precios* para obtener más información acerca de la configuración de bonificaciones
- ❑ Creación de bonificaciones de comprobante de venta de proveedores en la guía *Fijación avanzada de precios*
- ❑ Configuración de definiciones de ajustes en la guía *Fijación avanzada de precios*

► **Para crear bonificaciones estándar por compras**

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Definición ajuste del precio.

1. En la pantalla Trabajo con tipos de ajustes, haga clic en Añadir.
2. En Modificación de los controles del ajuste llene el siguiente campo:
 - Nombre del ajuste
3. Haga clic en las siguientes opciones y luego en OK:
 - Compras
 - Bonificación
 - Ajuste por nivel de línea
4. En la pantalla Definición del ajuste del precio haga clic en la ficha Opciones adicionales y llene los siguientes campos:
 - Benef bonificación
 - Dirección beneficiario
 - Tipo bonificación prov
5. Haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción

Glosario

Compras

Es un código definido por el usuario que se introduce para indicar el sistema de J.D. Edwards, como Administración de órdenes de venta y Compras, que soporta el ajuste de precio.

Bonificación

Es un código que especifica las funciones de procesamiento adicional relacionadas con un ajuste. Los valores admisibles son:

1 - No imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

2 - Imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

3 - Actualizar la tabla que contiene el archivo Detalle de la orden de compra (F4211) con la información sobre la línea del detalle del ajuste. El sistema no incluirá este tipo de ajuste cuando calcule el precio neto vigente. Utilice este código solamente para los ajustes a nivel de orden.

4 - Crear un ajuste acumulativo. El sistema actualiza la tabla que contiene el archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

5 - Crear un ajuste por bonificación. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones (F4078) con la cantidad, peso e importe de la línea del detalle de la orden.

6 - Imprimir el ajuste en la factura. El sistema añade el ajuste al total de la orden pero no lo incluye en el precio unitario. El sistema contabilizará los registros separados de este ajuste correspondientes al Libro mayor y Cuentas por cobrar durante la Actualización de ventas.

7 - Crear un ajuste de la bonificación del comprobante de venta del proveedor. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones con la cantidad, peso y volumen del detalle de la orden y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

8 - Crear un ajuste de redondeo basado en las reglas de redondeo configuradas en el programa Modificaciones del detalle de ajuste de precios (P4072). El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

Ajuste por nivel de línea

Es un código que indica el nivel en el cual el sistema calcula los ajustes de precios. Los valores admisibles son:

1 - Nivel de línea - El sistema calcula el ajuste basado en la información de la línea de detalle de la orden de venta.

2 - Nivel de conjunto - El sistema calcula el ajuste basado en la información acumulada de todas las líneas de detalle de las órdenes de venta que usted identificó como grupo de precios de un conjunto. Defina el grupo de precios nuevos de un conjunto en la ficha Información adicional de la pantalla Información sobre sucursal del artículo correspondiente al programa Sucursal del artículo (P41026). Si define un conjunto o un ajuste del nivel de la orden, deje en blanco los campos Grupo de artículos y Grupo de detalles de la orden.

3 - Nivel de orden - El sistema calcula el ajuste basado en la información acumulada de todas las líneas de detalle de las órdenes de venta que usted identificó como grupo de precios de una orden. Defina el grupo de precios nuevos de una orden en la ficha Información adicional de la pantalla Información sobre sucursal del artículo correspondiente al programa Sucursal del artículo. Si define un conjunto o un ajuste del nivel de la orden, deje en blanco los campos Grupo de artículos y Grupo de detalles de la orden.

4 - Nivel de incentivo por volumen - El sistema calcula el ajuste basado en el valor acumulado de órdenes de venta múltiples. El valor acumulado se basa en la forma en la que define el ajuste en el programa Tipo de ajustes del precio (P4071).

Si trabaja con la Lista de multas del acuerdo del sistema Administración de acuerdos, introduzca un 1 para calcular la multa a nivel de la línea de detalle de la orden de venta.

Benef bonificación

Es un código (sistema 40/tipo RA) que identifica al beneficiario de una bonificación. La parte que se identifica en este momento se convierte en el receptor de la orden de crédito cuando el cliente alcanza el límite de la bonificación. El cliente y el beneficiario pueden o no tener la misma dirección. El beneficiario adquiere la dirección "Vendido a" con respecto a la orden creada.

Dirección beneficiario

Es el número de dirección que usa el sistema cuando genera una reclamación por una bonificación. Si es una bonificación por venta, la dirección del beneficiario indicará el cliente a quien se le pagará dicha bonificación. Si en cambio se trata de una bonificación por compra o una bonificación correspondiente a un comprobante de venta de un proveedor, la dirección del beneficiario indicará al proveedor de quien se ha cobrado la bonificación.

Tipo bonificación prov

Es un código definido por el usuario (45/SR) que especifica la forma en la que el sistema debe procesar las reclamaciones por bonificaciones. Los valores admisibles son:

- 1 - Generar una reclamación al crear una orden de venta (nota de débito).
- 2 - Generar una reclamación al crear una orden de orden de compra (orden con nota de crédito).

Nota: este campo sólo es válido para las bonificaciones estándar de compras y las bonificaciones con comprobante de venta del proveedor. Una bonificación estándar de compras es un ajuste con una aplicación objetivo de 1 (Compras) y un código de control de ajuste de 5 (Bonificación). Una bonificación con comprobante de venta del proveedor es un ajuste con una aplicación objetivo de (Ventas) y un código de control de ajuste de 7 (Bonificación con comprobante de venta). Ambos tipos son bonificaciones del proveedor.

Este campo se usa en el programa Generación de reclamaciones de bonificaciones (R42770). El programa Generación de reclamaciones de bonificaciones determina si se obtuvo una bonificación, y en caso afirmativo, ya sea que se le facture al proveedor (si la reclamación es de tipo 1) o que se cree un crédito en cuentas por pagar (si es de tipo 2).

Creación de bonificaciones de comprobante de venta de proveedores

Las bonificaciones de comprobante de venta de proveedores permiten al distribuidor recibir una bonificación del proveedor al vender una determinada cantidad de sus artículos a un cliente. Por ejemplo, un proveedor puede promover un nuevo producto mediante la oferta de una bonificación a un centro de distribución cuando éste vende el nuevo producto a un cliente o a un grupo de clientes determinado.

Existen dos métodos para conceder una bonificación de comprobante de venta de proveedores a un centro de distribución o a una persona:

Factura de cuentas por cobrar (Nota de débito)	Con el método de nota de débito, puede generar órdenes de venta al ejecutar el programa en batch Generación de reclamación de bonificación (R42770). Este programa utiliza el número del Libro de direcciones del proveedor como el cliente vendido a. El proveedor fija la bonificación a través de la orden de venta mediante el pago del importe facturado al centro de distribución o a la persona.
--	---

Crédito de cuentas por pagar (Orden con nota de crédito)	Con el método de orden con nota de crédito, puede generar una orden con nota de crédito en la tabla Libro mayor de cuentas por pagar (F4011) al ejecutar el programa en batch Generación de reclamación de bonificación (R42770). El centro de distribución o la persona pueden compensar el crédito contra los pagos que se adeudan al proveedor, o bien transferir el crédito a cuentas por cobrar para generar una factura.
--	--

Puede conceder las bonificaciones de comprobante de venta de proveedores mediante el programa Registro de órdenes de venta (P4210). Cuando se escoge Ocultar/mostrar prueba del proveedor en el menú Pantalla de la pantalla Historial de precios, el sistema muestra la bonificación de comprobante de venta de proveedores en la línea de la orden de venta.

Nota

J.D. Edwards recomienda que cancele los ajustes no deseados. Sin embargo, si es necesario eliminar un ajuste en una línea de orden de venta que contiene también una bonificación de comprobante de venta de proveedores, debe mostrar el ajuste de comprobante de venta de proveedores antes de eliminar los ajustes en dicha línea de la orden de venta.

El sistema utiliza las siguientes ICA para las bonificaciones de comprobante de venta de proveedores:

- 4515 – Acumulación de bonificaciones
- 4520 – Bonificación de cuentas por cobrar

Después de completar una orden de venta, debe ejecutar el programa en batch Actualización de ventas (R42800) para contabilizar la bonificación en el Libro mayor. Este programa actualiza las tablas Resumen de transacción de bonificaciones (F4078) y Detalle de transacción de bonificaciones (F4079). El sistema también utiliza las siguientes tablas para procesar las bonificaciones de proveedores:

- Tipo de ajustes de precios (F4071)
- Archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074)
- Archivo de trabajo del historial de ajuste de precios (F40UI74)

Consulte también

- ❑ *Actualización de información de ventas* en la guía *Administración de órdenes de venta* para obtener más información sobre el programa Actualización de ventas (R42800)
- ❑ *Creación de ajustes por bonificaciones* en la guía *Fijación avanzada de precios* para obtener más información acerca de la configuración de bonificaciones.
- ❑ *Creación de comprobantes* en la guía *Compras*

- ❑ Creación de bonificaciones estándar por compras en la guía Fijación avanzada de precios
- ❑ Configuración de definiciones de ajustes en la guía Fijación avanzada de precios

► **Para crear bonificaciones de comprobante de venta de proveedores**

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Definición ajuste del precio.

1. En la pantalla Trabajo con tipos de ajustes, haga clic en Añadir.
2. En Modificación de los controles del ajuste llene el siguiente campo:
 - Nombre del ajuste
3. Haga clic en las siguientes opciones y luego en OK:
 - Administración de órdenes de venta
 - Comprobante de venta del proveedor
 - Ajuste por nivel de línea
4. En Definición del ajuste del precio haga clic en la ficha Opciones adicionales y llene los siguientes campos:
 - Dirección beneficiario
 - Tipo bonificación prov
5. Haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Comprobante de venta del proveedor	<p>Es un código que especifica las funciones de procesamiento adicional relacionadas con un ajuste. Los valores admisibles son:</p> <p>1 - No imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.</p> <p>2 - Imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.</p> <p>3 - Actualizar la tabla que contiene el archivo Detalle de la orden de compra (F4211) con la información sobre la línea del detalle del ajuste. El sistema no incluirá este tipo de ajuste cuando calcule el precio neto vigente. Utilice este código solamente para los ajustes a nivel de orden.</p> <p>4 - Crear un ajuste acumulativo. El sistema actualiza la tabla que contiene el archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.</p> <p>5 - Crear un ajuste por bonificación. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones (F4078) con la cantidad, peso e importe de la línea del detalle de la orden.</p> <p>6 - Imprimir el ajuste en la factura. El sistema añade el ajuste al total de la orden pero no lo incluye en el precio unitario. El sistema contabilizará los registros separados de este ajuste correspondientes al Libro mayor y Cuentas por cobrar durante la Actualización de ventas.</p> <p>7 - Crear un ajuste de la bonificación del comprobante de venta del proveedor. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones con la cantidad, peso y volumen del detalle de la orden y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.</p> <p>8 - Crear un ajuste de redondeo basado en las reglas de redondeo configuradas en el programa Modificaciones del detalle de ajuste de precios (P4072). El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.</p>
ID de promoción	<p>Es un número de identificación que controla los ingresos, los costos y los gastos correspondientes a cada promoción.</p>
Benef bonificación	<p>Es un código (sistema 40/tipo RA) que identifica al beneficiario de una bonificación. La parte que se identifica en este momento se convierte en el receptor de la orden de crédito cuando el cliente alcanza el límite de la bonificación. El cliente y el beneficiario pueden o no tener la misma dirección. El beneficiario adquiere la dirección "Vendido a" con respecto a la orden creada.</p>
Nivel de beneficiario	<p>Es un número que indica el nivel del estrato del beneficiario en la estructura de compras. El beneficiario es el receptor del importe acumulado de la bonificación. En una estructura de compras el valor 1 del nivel del estrato representa el nivel superior. Un nivel de estrato que tenga un valor numérico superior a 1 representa un nivel inferior en la estructura de compras.</p>

Dirección beneficiario	Es el número de dirección que usa el sistema cuando genera una reclamación por una bonificación. Si es una bonificación por venta, la dirección del beneficiario indicará el cliente a quien se le pagará dicha bonificación. Si en cambio se trata de una bonificación por compra o una bonificación correspondiente a un comprobante de venta de un proveedor, la dirección del beneficiario indicará al proveedor de quien se ha cobrado la bonificación.
Tipo bonificación prov	<p>Es un código definido por el usuario (45/SR) que especifica la forma en la que el sistema debe procesar las reclamaciones por bonificaciones. Los valores admisibles son:</p> <p>1 - Generar una reclamación al crear una orden de venta (nota de débito). 2 - Generar una reclamación al crear una orden de compra (orden con nota de crédito).</p> <p>Nota: este campo sólo es válido para las bonificaciones estándar de compras y las bonificaciones con comprobante de venta del proveedor. Una bonificación estándar de compras es un ajuste con una aplicación objetivo de 1 (Compras) y un código de control de ajuste de 5 (Bonificación). Una bonificación con comprobante de venta del proveedor es un ajuste con una aplicación objetivo de (Ventas) y un código de control de ajuste de 7 (Bonificación con comprobante de venta). Ambos tipos son bonificaciones del proveedor.</p> <p>Este campo se usa en el programa Generación de reclamaciones de bonificaciones (R42770). El programa Generación de reclamaciones de bonificaciones determina si se obtuvo una bonificación, y en caso afirmativo, ya sea que se le facture al proveedor (si la reclamación es de tipo 1) o que se cree un crédito en cuentas por pagar (si es de tipo 2).</p>

Creación de bonificaciones escalonadas

Las bonificaciones escalonadas se crean cuando debe definir las bonificaciones de una estructura de compras. Las bonificaciones acumuladas en una estructura de compras difieren de las estándar porque es posible que desee configurar distintos estratos en los que se acumulan las bonificaciones y distintos estratos de beneficiarios a los que se conceden las bonificaciones. La utilización de bonificaciones escalonadas en una estructura de compras permite que las compañías subsidiarias o secundarias de un cliente principal puedan contribuir para lograr una bonificación.

Cuando configura bonificaciones escalonadas, debe especificar el nivel en el cual desea que se acumulen las bonificaciones. También, debe especificar el nivel del beneficiario de la bonificación.

El estrato de acumulación se especifica en el programa Lista de ajuste de precios (P4070). Debe también verificar la opción Ind Herencia en la pantalla Modificaciones de listas de ajuste si desea que las compañías secundarias del nivel contribuyan con las acumulaciones de bonificaciones. Un beneficiario puede ser tanto un número de dirección de un cliente como un nivel de grupo en la estructura de compras. Debe asegurarse de que el estrato del beneficiario se encuentre en un nivel superior o igual al del grupo que definió como un estrato de acumulación.

El sistema procesa las bonificaciones escalonadas de la misma forma que las de las demás bonificaciones después de determinar los valores del beneficiario y de la acumulación.

Antes de comenzar

- ❑ Asegúrese de haber configurado la constante de fijación de precios Método de recuperación de ajustes para utilizar el número de dirección de fijación de precios, la lista de ajustes de precios o ambas opciones.

Consulte también

- ❑ *Estructuras de compras* en la guía *Fijación avanzada de precios* para obtener más información acerca de la forma en la que el sistema procesa las estructuras de compras y las bonificaciones escalonadas
- ❑ *Ejemplo: Niveles de grupo y herencia en estructuras de compras* en la guía *Fijación avanzada de precios*
- ❑ Configuración de estructuras de compras para la fijación de precios en la guía *Fijación avanzada de precios*
- ❑ *Para generar una estructura de la organización mediante niveles* en la guía *Libro de direcciones* para obtener más información acerca de cómo configurar estructuras de la organización, por ejemplo, las estructuras de compras
- ❑ Para introducir descripciones de niveles para una estructura de la organización en la guía *Libro de direcciones*

► Para crear bonificaciones escalonadas

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Definición ajuste del precio.

1. En la pantalla Trabajo con tipos de ajustes, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Modificación de los controles del ajuste, bajo el encabezado Aplicación de destino, haga clic en la siguiente opción:
 - Administración de órdenes de venta
3. Bajo el encabezado Código de control de ajuste, haga clic en la siguiente opción:
 - Bonificación
4. Bajo el encabezado Nivel de ajuste, haga clic en una de las siguientes opciones y luego en OK:
 - Ajuste por nivel de línea
 - Ajuste por nivel de grupo
5. En la pantalla Definición del ajuste del precio, haga clic en la ficha Opciones adicionales. Para definir el beneficiario, llene los siguientes campos:
 - Benef bonificación
 - Nivel de beneficiario
 - Dirección beneficiario
6. Para definir el nivel en el cual desea que se acumulen las bonificaciones, llene el siguiente campo y haga clic en OK:

- Acumular por estrato

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Benef bonificación	Es un código (sistema 40/tipo RA) que identifica al beneficiario de una bonificación. La parte que se identifica en este momento se convierte en el receptor de la orden de crédito cuando el cliente alcanza el límite de la bonificación. El cliente y el beneficiario pueden o no tener la misma dirección. El beneficiario adquiere la dirección "Vendido a" con respecto a la orden creada.
Nivel de beneficiario	Es un número que indica el nivel del estrato del beneficiario en la estructura de compras. El beneficiario es el receptor del importe acumulado de la bonificación. En una estructura de compras el valor 1 del nivel del estrato representa el nivel superior. Un nivel de estrato que tenga un valor numérico superior a 1 representa un nivel inferior en la estructura de compras.
Dirección beneficiario	Es el número de dirección que usa el sistema cuando genera una reclamación por una bonificación. Si es una bonificación por venta, la dirección del beneficiario indicará el cliente a quien se le pagará dicha bonificación. Si en cambio se trata de una bonificación por compra o una bonificación correspondiente a un comprobante de venta de un proveedor, la dirección del beneficiario indicará al proveedor de quien se ha cobrado la bonificación.
Acumular por estrato	Es un número que especifica el nivel del estrato donde se acumularán los importes o las bonificaciones en la estructura de compras. Debe especificar el valor en Acumulación por estrato en un nivel igual o menor que el valor Estrato del beneficiario. En una estructura de compras el valor 1 del nivel del estrato representa el nivel superior. Un nivel de estrato que tenga un valor numérico superior a 1 representa un nivel inferior en la estructura de compras.

Revisión de información sobre bonificaciones

En el menú Ajustes y precios avanzados (G42311), escoja Consultas Fijación de precios. En el menú Consultas Fijación de precios, escoja Consulta historial de bonificaciones.

Puede obtener el historial de bonificaciones de cada cliente mediante el programa Consulta sobre el historial del volumen de las bonificaciones (P4078). Esto le proporciona un sistema de seguimiento para las bonificaciones pasadas y el estado actual o las órdenes que califican para bonificaciones. En el informe Registro del historial de bonificaciones de ventas (R42780) se enumeran los clientes y las ventas que califican para bonificaciones.

Ajustes de precios variables

Utilice los ajustes de precios variables para configurar los precios y fechas de vigencia de los artículos que tienen precios que varían con frecuencia. Puede crear ajustes basados en las Variables de precios (F4075).

Al crear un ajuste de precios a partir de las Variables de precios, debe asegurarse de anexar un ajuste de sustitución a la tabla. Esto garantiza que se sustituirá cualquier otro precio con el ajuste de precios variable.

► Para crear ajustes variables

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Modificaciones detalle ajuste y precio.

1. En la pantalla Trabajo con Detalles del ajuste, llene el siguiente campo y haga clic en Añadir:
 - Nombre ajuste
2. En la pantalla Selección de jerarquía de preferencias, escoja la jerarquía deseada para el ajuste variable y haga clic en Seleccionar.
3. En la pantalla Modificaciones del detalle del ajuste del precio, introduzca la información del ajuste correspondiente y luego llene los siguientes campos:
 - C B
 - Tabla Variables
4. En el menú Fila, escoja Variables.
5. En la pantalla Trabajo con Tablas de variables de precios, llene los siguientes campos y haga clic en OK:
 - Nbre tabla Variables
 - Unidad de medida
 - Código moneda
 - Fecha vigencia
 - Pcio unit

Ajustes basados en fórmulas

Las fórmulas son una herramienta poderosa que puede utilizar para definir las estructuras complejas de precios. Cada una de ellas puede ser tan simple o tan complicada como se desee. Al definir una fórmula, puede referirse tanto a una tabla de variable de precios como a la tabla Detalles de órdenes de venta (F4211). Puede también especificar unidades de medida y códigos de moneda en las fórmulas.

Una fórmula está formada por componentes, que pueden especificar o referirse a un número, una tabla o una operación matemática determinada. Cada componente debe identificarse con un carácter especial. Debe definir estos caracteres durante la configuración del sistema en las constantes de fijación de precios.

El sistema evalúa las formulas como notaciones algebraicas estándar. Una fórmula puede verse tal como se muestra en el siguiente ejemplo:

`.90*&GOLD`

donde

- .90 representa el noventa por ciento
- el asterisco (*) representa la multiplicación
- el símbolo de unión (&) indica que GOLD (oro) es el nombre de una tabla variable.

Puede evaluar la fórmula citada anteriormente como “El precio del artículo es el 90% del precio vigente del oro”.

► Para crear ajustes basados en una fórmula

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Modificaciones detalle ajuste y precio.

1. En la pantalla Trabajo con Detalles del ajuste, llene el siguiente campo obligatorio y haga clic en Añadir para crear una nueva fórmula basada en ajustes:
 - Nombre ajuste
2. En la pantalla Selección de jerarquía de preferencias, escoja la jerarquía deseada para el ajuste variable y haga clic en Seleccionar.
3. Introduzca la información del ajuste correspondiente en Modificaciones del detalle del ajuste del precio y luego llene los siguientes campos:
 - C B
 - Nombre fórmula
4. Para definir la fórmula, escoja Fórmulas en el menú Fila.

5. En la pantalla Modificaciones de fórmula de precios, introduzca la fórmula en el siguiente campo:

- Cálculo de fórmula

Los componentes de una fórmula deben definirse en las constantes del sistema.

6. Para incluir un campo desde la tabla Detalles de órdenes de venta (F4211), escoja Campos en el menú Pantalla.
7. En la pantalla Descripciones de campos de archivos, escoja el o los campos que desea incluir y haga clic en Seleccionar.
8. Para incluir una variable de precios en la fórmula, elija Variables en el menú Pantalla.
9. En la pantalla Trabajo con Tablas de variables de precios, escoja la o las tablas que desea incluir y haga clic en Seleccionar.
10. En la pantalla Modificaciones de fórmula de precios, haga clic en OK.
11. En la pantalla Modificaciones del detalle del ajuste del precio haga clic en OK.

Configuración de un descuento de tarificación graduada

Puede configurar y aplicar varios descuentos a la línea de órdenes de venta basados en una tarificación graduada en el nivel de definición del ajuste. Las tarificaciones graduadas son descuentos que se producen en determinados descuentos por volumen de compra o importes límite, y que se basan en un valor acumulativo y que afectan el precio unitario de la línea de detalle de ventas que se ajusta. La tarificación graduada puede basarse también en la cantidad o el peso.

El sistema muestra la cantidad que recibe el descuento en el campo Valor basado en y la ecuación de tarificación graduada en el campo Cálculo de ajuste en la pantalla Historial de precios.

Puede también visualizar el valor basado en y el valor del factor de los ajustes de tarificación graduada en los informes Impresión de facturas (R42565) e Impresión de órdenes de compra (R43500).

Nota

No puede utilizar las tarificaciones graduadas con los ajustes de grupos y a nivel de la orden. Además, el sistema no calcula las tarificaciones graduadas de las órdenes acumulativas. Esto significa que si un cliente ordena diez toneladas de un artículo el día lunes y otras diez toneladas el día martes, el sistema fija los precios de cada orden en forma separada. Si desea utilizar los descuentos de tarificación graduada en varias órdenes, debe configurar las tarificaciones graduadas mediante los incentivos por volumen.

Ejemplo: Descuento de tarificación graduada

Este ejemplo muestra una tarificación graduada de un artículo con un precio base de 100.00. Puede aplicar al artículo los siguientes descuentos:

- 0 – 99 los artículos reciben el 0% de descuento
- 100 -199 los artículos reciben el 10% de descuento
- 200 -299 los artículos reciben el 20% de descuento
- 300 o más artículos reciben el 30% de descuento

Debe configurar la definición del límite tal como se muestra a continuación:

- 99 artículos reciben – 10%
- 199 artículos reciben -20%
- 299 artículos reciben -30%

Si la cantidad de la orden es de 250, el sistema fija el precio del artículo como se muestra a continuación:

99 artículos a 100.00 = 9,900.00

100 artículos a 90.00 = 9,000.00

51 artículos a 80.00 = 4,080.00

Total = 22,980.00 / 250 = 91.92 por artículo

Debido a que la línea de detalle en una orden de venta puede tener únicamente un precio unitario, el sistema determina el precio correcto mediante la ponderación del ajuste de cada ajuste de tarificación graduada por la cantidad elegible para ese límite.

Consulte también

- Configuración de definiciones de ajustes en la guía Fijación avanzada de precios
- Configuración de incentivos por volumen en la guía Fijación avanzada de precios

► Para crear un ajuste de tarificación graduada

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Definición ajuste del precio.

1. En la pantalla Trabajo con Tipos de ajustes, siga los pasos para la configuración de una definición del ajuste o localice un ajuste existente y haga clic en Seleccionar.

El ajuste que se configura o se selecciona debe ser un ajuste de nivel de la línea.

2. En la pantalla Definición del ajuste del precio, haga clic en la siguiente opción:

- Ind Tarifa móvil

Al activar esta opción, no puede activar la casilla Sustitución de precios. Sin embargo, si utiliza una tarificación graduada con un ajuste de ventas por mayor volumen, el sistema habilita la casilla Sustitución de precios.

3. Haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Ind Tarifa móvil	<p>Es una opción que especifica la forma en la que el sistema aplica los ajustes al precio unitario. Los valores admisibles son:</p> <p>On (activado) - El sistema aplica un ajuste de tarifa móvil. Este tipo de ajuste se basa en una colección de tarifas que se aplican a partir del nivel del umbral individual.</p> <p>Off (desactivado) - El sistema aplica un ajuste único de tarifa móvil. Este tipo de ajuste se basa en el umbral más aplicable.</p> <p>Nota: si escoge la tarifa móvil, no podrá añadir un ajuste del margen de ganancia bruta (código base 9) a este ajuste.</p>

► Para introducir valores límite para un ajuste de tarificación graduada

En el menú *Configuración del ajuste (G4231112)*, escoja *Modificaciones detalle ajuste y precio*.

1. En pantalla Trabajo con Detalles del ajuste, localice el ajuste de tarificación graduada y haga clic en Seleccionar.
2. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Modificaciones del detalle del ajuste del precio:
 - Nivel inicial

Nota

Para un ajuste de tarificación graduada, el sistema muestra este nombre del campo como Valor límite. Puede dejar en blanco este campo para el primer asiento de registro, pero debe especificar un valor a medida que crea registros posteriores.

- Valor fact num
- UM VF
- Fecha vigencia
- Fecha cad
- C B
- Cód mon

A medida que se introduce más información en las líneas subsiguientes, el sistema copia toda la información de los valores de los campos del primer registro a los siguientes, excepto el Valor límite (Nivel desde) y el Valor factor numérico. Por ejemplo, no es posible especificar distintos códigos base o unidades de medida para diferentes valores límite del mismo ajuste. Por lo tanto, el único valor que puede diferir es el que especifica en el campo Valor factor numérico.

3. Haga clic en OK.

Definición de las Reglas de límites mediante el uso de varias Unidades de medida

Las reglas de límites le permiten configurar ajustes basados en la cantidad adquirida por el cliente. Al utilizar varias unidades de medida, puede aplicar un valor del factor de ajuste en función de una unidad de medida distinta que la definida de descuento por volumen de compra. Por ejemplo, puede configurar un ajuste mediante el uso de una unidad de medida de peso, pero aplicarlo de acuerdo a una unidad de medida de cantidad. Luego, si un cliente califica para un ajuste cuando ordena dos toneladas de un producto, el descuento puede basarse sobre otra unidad de medida, como por ejemplo, cajones. Otras situaciones pueden requerir de negociaciones con cantidades volátiles en las que un producto que siempre pesa una tonelada puede contar con un número diferente de cajones. El uso de varias unidades

de medida le permite encontrar el ajuste en toneladas y luego aplicarlo según la cantidad de cajones.

Puede especificar si debe aplicarse el descuento a toda la cantidad para incluir artículos parciales o sólo a unidades completas.

Cuando se utiliza el factor valor unidad de medida, el sistema utiliza el campo Cálculo del ajuste en la pantalla Historial de precios (P4074) para mostrar la forma en que se dispersa el ajuste. El sistema utiliza el campo Basado en valores en la pantalla Historial de precios (P4074) para mostrar el método de cálculo del ajuste.

Las reglas de límites con varias unidades de medida se aplican únicamente a los ajustes de nivel de la línea. El sistema muestra la información de la unidad de medida en la pantalla Detalle del ajuste y en el programa Verificación del precio y disponibilidad (P4074).

También utiliza las siguientes tablas al procesar las tolerancias límite con varias unidades de medida:

- Detalle de ajustes de precios (F4072)
- Libro mayor de ajuste de precios (F4074)
- Archivo de trabajo del historial de ajuste de precios (F40UI74)

Antes de comenzar

- ❑ Asegúrese de haber configurado las conversiones correctas en la tabla Factores de conversión de unidades de medida de artículos (F41002) o en la tabla Conversión estándar de unidades de medida (F41003).

Consulte también

- ❑ Especificación de unidades de medida secundarias de un artículo en la guía Administración de inventario para obtener información acerca de las unidades de medida secundarias.

► Para definir las reglas límite mediante el uso de varias unidades de medida

En el menú Configuración del ajuste (G4231112), escoja Modificaciones detalle ajuste y precio.

1. En la pantalla Trabajo con Detalles del ajuste, localice el ajuste y haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Detalle de ajustes de precios, llene los siguientes campos:

- Umbral UM
- Valor fact num
- C B

Debido a que las tolerancias límite con varias unidades de medida se aplican únicamente a los ajustes de nivel de la línea, éstos deben tener un valor de Código base de 4 (costo más importe) o de 5 (importe adicional). Si un ajuste tiene un código base distinto de 4 o 5, el sistema deshabilita la unidad de medida Valor factor numérico.

- UM VF

3. Para especificar si el sistema debe conceder descuentos a valores parciales, llene el siguiente campo:

- C parciales precio

Los precios parciales se aplican a la unidad de medida de descuento por volumen de compra y no a la unidad de medida valor del factor.

4. Haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Umbral UM	Es un código definido por el usuario (00/UM) que indica la cantidad en la que se va a expresar un artículo de inventario, por ejemplo, CS (cajón) o BX (caja).
Valor fact num	<p>Es un código que indica la forma en la que el sistema ajusta una línea de órdenes. El valor contenido en este campo actúa conjuntamente con el campo Base (BSCD). La forma en que defina este campo, determinará si deberá introducir en este campo un número o un código.</p> <p>En el caso de WorldSoftware, si el código base es</p> <ol style="list-style-type: none">1-5 Introduzca un número positivo para los recargos como, por ejemplo, 10. Introduzca uno negativo para los descuentos, por ejemplo 10-.6 Desea basar el ajuste en una tabla de variables. Introduzca el código que designe la tabla de variables.7 Desea usar una fórmula para calcular el precio. Introduzca el código que designe la fórmula.8 Desea calcular el ajuste usando un programa personalizado. Introduzca la ID del programa. <p>En el caso de la lista de multas de acuerdos: debido a que el código base para las multas es 5, introduzca un número como valor del factor. La mayoría de las multas de acuerdos se deben al importe en una moneda determinada. Para calcular la multa, el sistema multiplica el factor introducido por cada una de las unidades de medida.</p> <p>En el caso de OneWorld, si su Código base es</p> <ol style="list-style-type: none">1-5 Introduzca un número positivo para los recargos como, por ejemplo, 10. Introduzca uno negativo para los descuentos, por ejemplo 10-.6 Desea basar el ajuste en una tabla de variables. Introduzca el código que designe la tabla de variables en la columna Nombre de fórmula.7 Desea usar una fórmula para calcular el precio. Introduzca en la columna Nombre de fórmula el código que designe la fórmula.8 Desea calcular el ajuste usando un programa personalizado. Introduzca la ID del programa en la columna Nombre de fórmula.

C B

Es un código que identifica la forma en la que el sistema usa el valor del factor para calcular la lista de ajustes o multas. El campo Código base funciona junto con el campo Valor del factor. Los valores admisibles son:

1 - Multiplicar el precio base por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del precio base.

2 - Multiplicar el precio base por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del precio neto vigente.

3 - Multiplicar el precio base por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del costo del artículo. No puede utilizar este código base para un ajuste a nivel de conjunto ni de orden.

4 - Añadir el valor del factor al costo del artículo. No puede utilizar este código base para un ajuste a nivel de conjunto ni de orden.

Nota: si usa los códigos base 3 ó 4, debe identificar el costo del artículo que desea usar en el cálculo en el campo Método de costo (LEDG) del área de detalle de la pantalla Detalle de ajuste de precio.

5 - Ajustar el precio base por el valor del factor. Si el valor es positivo, el precio aumenta en esa cantidad; si el valor es negativo, disminuye en esa cantidad.

6 - Usar el importe del ajuste de la tabla variable. Especifique la tabla variable en el campo Valor del factor.

7 - Usar una fórmula para calcular el ajuste. Especifique el nombre de la fórmula en el campo Valor del factor.

8 - Usar un programa personalizado y definido por el cliente a fin de calcular el ajuste. Especifique la identificación del programa Biblioteca de objetos en el campo Valor del factor.

Nota: si define un ajuste que usa un programa personalizado, éste debe haber sido desarrollado para este fin y usted debe estar preparado para ofrecer asistencia técnica. J.D. Edwards no tiene la obligación de proporcionar programas personalizados ni de brindar asistencia técnica para aquellos programas que usted haya desarrollado.

9 - Calcular el ajuste de manera que el precio unitario resultante tenga un margen bruto de ganancia igual al valor del factor. No puede utilizar este código base para un ajuste a nivel de conjunto ni de orden, ni para un ajuste de tarifa móvil.

Introduzca un 5 para mostrar la lista de todas las multas de acuerdos.

UM VF

Es un código definido por el usuario (00/UM) que especifica la unidad de medida relacionada con el valor del factor correspondiente a un ajuste avanzado de precio. Este valor es válido para los ajustes que representan solamente una unidad monetaria completa. Por ejemplo, puede definir un descuento por volumen de compra de 10 DZ y un ajuste otorgará un descuento de 1 USD por cada unidad.

C parciales precio

Es una opción que indica si el sistema otorga descuentos a valores parciales (cantidades, pesos o importes). Esta opción es válida solamente cuando indica una UM con un valor de factor. Por ejemplo, si se otorga un cierto descuento por cantidades de dos docenas y más, cuando selecciona esta opción el sistema otorga el ajuste a las dos docenas, 24 o a cualquier cantidad que sea mayor. Si deja esta opción en blanco, el sistema no otorga el descuento a las cantidades parciales. Por ejemplo, cuando un cliente encarga 30, solamente se descuentan 24. Los valores admisibles son:

En blanco - El sistema no permite valores parciales.

1 - El sistema permite valores parciales. Este es el valor predeterminado.

Ajustes de envío y débito

Con frecuencia, los distribuidores, los proveedores y los fabricantes establecen acuerdos acerca de las fluctuaciones de precios y costos asociados con ciertos componentes y productos. En la industria electrónica, estos acuerdos se conocen como ajustes de envío y débito.

El procesamiento de envío y débito de J.D. Edwards está diseñado para proporcionarle el apalancamiento que lo ayudará a mantener su inventario en movimiento. Puede ayudarle a promover las ventas de un período específico mediante precios con descuentos.

Los ajustes de envío y débito no cambian los costos del inventario. En cambio, se reconocen como una reducción del costo de ventas con un efecto en los márgenes de utilidad de su compañía. Por ello, estos ajustes también afectan los importes de comisiones.

Su compañía puede tener muy diversos ajustes de envío y débito configurados con distintos proveedores con relación a muchos artículos. Además, los ajustes de envío y débito son típicamente sensibles al tiempo. El sistema le permite especificar el periodo de tiempo que usted y sus proveedores configuraron para realizar los ajustes. El procesamiento de envío y débito de J.D. Edwards es una ayuda para administrar estos complejos ajustes y las reclamaciones resultantes.

Nota

Si sus procedimientos de negocios incluyen bonificaciones de envío y débito por ventas, use los ajustes de fijación de precios de bonificaciones del sistema Fijación avanzada de precios.

Consulte también

- ❑ *Creación de ajustes por bonificaciones* en la guía *Fijación avanzada de precios* para obtener más información acerca de la utilización de los sistemas de bonificaciones de Fijación avanzada de precios.

Configuración de los tipos de documento de envío y débito

Antes de utilizar la función de envío y débito de J.D. Edwards, debe configurar los tipos de documento que le permitirán el procesamiento de envío y débito.

► Para configurar tipos de documentos de envío y débito

En el menú *Procesamiento de envío y débito (G4511)*, escoja *Actualización del tipo de documento*.

1. En la pantalla Trabajo con tipos de documentos, localice el tipo de documento que desea configurar para procesar las transacciones de envío y débito, y haga clic en Seleccionar.

Para crear un tipo de documento nuevo, haga clic en Añadir.

The screenshot shows the 'Modificaciones del tipo de documento' window in PeopleSoft. The 'Ventas' tab is active. The 'Tipo documento' field is empty. Below it, there are three tabs: 'Inventarios', 'Ventas', 'Compras', 'CSMS', 'Definición de orden de trabajo', and 'Envío'. The 'Ventas' tab contains the following fields and options:

- Categoría orden: Regular Order
- Órdenes entre suc: Regular Order
- Otra cantidad:
- Liberar invent existencia al confirmar envío
- Procesamiento de envío y débito
- Número siguiente**
- Código sistema de nº siguiente:
- Nº siguiente del tipo de documento:
- Envío de aviso de estado:

2. En la pantalla Modificaciones del tipo de documento, haga clic en la ficha Ventas y revise los siguientes campos y opciones:

- Categoría orden
- Órdenes entre suc
- Otra cantidad
- Liberar invent existencia al confirmar envío
- Procesamiento de envío y débito

3. Para permitir el procesamiento de envío y débito para el tipo de documento, seleccione la opción Procesamiento de envío y débito y haga clic en OK.

Configuración de envío y débito de artículos

Debe configurar artículos específicos de envío y débito para utilizarlos con los ajustes. Dependiendo de sus métodos empresariales, necesita configurar la regla de inclusión o exclusión para cada uno de sus artículos.

Nota

Puede configurar cada artículo mediante las reglas de exclusión o las de inclusión, pero no ambas al mismo tiempo. Si su proceso de negocios cambia y necesita cambiar las reglas de inclusión o exclusión en sus artículos de envío y débito, necesita eliminar todos los artículos y volver a introducirlos con el cambio de regla.

► Para configurar envío y débito de artículos

En el menú Procesamiento de envío y débito (G4511), escoja Artículos de envío y débito.

1. En la pantalla Trabajo con partidas de envío y débito, localice el artículo y escoja Configuración de regla en el menú Pantalla.
2. En la pantalla Configuración de regla de inclusión o exclusión, seleccione una de las siguientes opciones y haga clic en OK:

- Inclusión
- Exclusión

No es posible cambiar la regla de inclusión o exclusión si aún existen los registros.

Definición de ajustes de envío y débito

Después de haber realizado acuerdos de envío y débito con su proveedor, debe definir la información acerca del ajuste que crea el acuerdo dentro del sistema.

Antes de comenzar

- ❑ Configure un Maestro de preferencias y jerarquía de fijación de precios para ajustes de envío y débito. Consulte *Configuración de jerarquías de fijación avanzada de precios* en la guía *Fijación avanzada de precios* para obtener más información.
- ❑ Configure el precio de lista del proveedor para el envío y débito de artículos en Actualización de catálogos de proveedores. Consulte *Registro de artículos mediante la utilización de los catálogos de proveedores* en la guía *Compras* para obtener más información.
- ❑ Verifique que la función Fijación avanzada de precios de venta esté activada. Consulte *Configuración de Constantes de fijación avanzada de precios* en la guía *Fijación avanzada de precios* para obtener más información.

► Para definir ajustes de envío y débito

En el menú *Procesamiento de envíos y débitos (G4511)*, escoja *Definición de ajustes*.

1. En la pantalla Trabajo con Tipos de ajustes, haga clic en Añadir.
2. En Modificación de los controles del ajuste llene el siguiente campo:
 - Nombre ajustePara los ajustes de envío y débito, el nombre del ajuste debe ser igual al número de su proveedor.
3. Escoja la opción Envío y débito y haga clic en OK.
4. En la pantalla Definición del ajuste del precio, llene los siguientes campos:
 - Tipo preferencia
 - L/M auxiliar en L/M
 - L/M de compensación
5. Introduzca la información correspondiente en uno o más de los siguientes campos para que el ajuste se aplique sólo a un grupo de precios específico. Deje estos campos en blanco para configurar los detalles para otros grupos de precio:
 - Grupo detalle orden
 - Gpo clientes por precio
 - Gpo pcio art
6. Puede introducir información en los campos adicionales de la pantalla Definición de ajustes de precio, según sea necesario. Si no introduce información, el sistema proporciona la información predeterminada.
7. Haga clic en OK para configurar la definición del ajuste de envío y débito.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Nombre ajuste	Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo TY) que identifica una definición de ajuste. Los ajustes se definen en Nombres de ajustes de precios. Añada una definición a cada uno de los cuatro tipos de multas en los programas Multas del acuerdo: Cantidad mínima Cantidad máxima No se comprometió suficientemente Se comprometió excesivamente
Aplicación de destino	Es un código definido por el usuario que se introduce para indicar el sistema de J.D. Edwards, como Administración de órdenes de venta y Compras, que soporta el ajuste de precio.

Jeraquía preferencia	<p>Es un código definido por el usuario (40/PR) que identifica un tipo de preferencia o una jerarquía de ajuste de precio. Cuando el usuario define las jerarquías de precio, debe identificar cada archivo con este código. Posteriormente, cuando cree ajustes, debe utilizar este código para identificar la jerarquía que desea que siga el sistema para este ajuste.</p>
L/M auxiliar en L/M	<p>Es el código definido por el usuario (sistema 40, tipo SI) que identifica el tipo de información que se desea que utilice el sistema para actualizar el campo del Libro mayor auxiliar en el archivo del Libro mayor (F0911) cuando se utiliza el tipo de ajuste para fijar el precio de una orden de venta.</p>
L/M de compensación	<p>Es un código definido por el usuario (41/9) que identifica la compensación del Libro mayor que el sistema usa cuando busca la cuenta en la que asienta la transacción. Si el usuario no desea especificar un código de categoría, puede introducir cuatro asteriscos (****) en este campo.</p> <p>Pueden utilizarse las instrucciones de contabilidad automática (ICA) para definir tipos de cuentas de compensación automática para los sistemas Inventario, Compras y Manejo de órdenes de venta. Puede asignar códigos de clasificación del L/M como se muestra:</p> <p style="margin-left: 40px;">IN20 Ordenes de embarque directo IN60 Ordenes de transferencia IN80 Ventas de inventario</p> <p>El sistema puede generar asientos contables con base en una sola transacción. Por ejemplo, la venta de un solo artículo de inventario puede generar asientos contables similares a los siguientes:</p> <p style="margin-left: 40px;">Ventas de inventario (Débito) xxxxx.xx Ventas de inventario de C/C (Crédito) xxxxx.xx Categoría de contabilización: IN80 Inventario en existencias (Débito) xxxxx.xx Costo de ventas de inventario (crédito) xxxxx.xx</p> <p>El sistema utiliza el código de categoría y el tipo de documento para encontrar la ICA.</p>
Gpo precios art	<p>Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo PI) que identifica un grupo de precios de inventario de un artículo.</p> <p>Los grupos de precios de inventario tienen estructuras de precios únicas que hacen que el sistema incorpore descuentos o recargos en los artículos de las órdenes de compra y de venta. Los descuentos o recargos se basan en la cantidad, en el monto monetario o en el peso del artículo ordenado. Cuando asigna un grupo de precios a un artículo, el artículo toma la misma estructura de precios definida para el grupo de precios de inventario. Debe asignar un grupo de precios de inventario al proveedor o al cliente así como al artículo para que el sistema calcule de forma interactiva los descuentos y los recargos en las órdenes de compra y de venta.</p>
Gpo precio por cliente	<p>Es un código definido por el usuario (40/PC) que identifica un grupo de clientes. Puede agrupar clientes con características similares, como precios comparables.</p>

Grupo detalle orden

Es un código definido por el usuario (40/SD) que identifica un grupo de detalles de órdenes de venta. Los grupos de detalles de órdenes de venta se utilizan para crear precios con base en un campo del archivo Detalle de órdenes de venta (F4211).

--- INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA PANTALLA---

Si introduce un código en este campo, el sistema utiliza este ajuste sólo para las órdenes cuyos detalles coincidan con los criterios del grupo de detalles de órdenes. La preferencia Lista de multas sobre el acuerdo ya debe estar configurada como el código definido por el usuario multa y definida como un grupo de detalles de órdenes. Escriba 'Multas' o el código correcto que defina su lista de multas.

Configuración de detalles de ajustes de envío y débito

Los detalles de ajustes de envío y débito proporcionan los parámetros que utiliza el sistema para calcular dichos ajustes. Los detalles de ajustes contienen códigos base que permiten mayor flexibilidad. El código base, o método del valor del factor, que seleccione para su ajuste de envío y débito debe ser igual a 1 o a 4.

Al decidir el método del valor del factor por seleccionar, considere si su proveedor determina un descuento de costo o de porcentaje. Escoja el método del valor del factor que coincida con los procedimientos de su proveedor.

Al configurar los ajustes de envío y débito, puede especificar que el sistema dé seguimiento al costo de un artículo después de restar el débito. También puede definir mejor aún los detalles de ajustes cuando añada definiciones de ajustes a las listas de ajustes.

Revise la tabla Saldos de ajustes (F45715) para ver las cantidades y las fechas que se aplican a sus ajustes de envíos y débitos. También puede revisar el detalle de ajuste de envío y débito, incluyendo la sucursal/planta del proveedor, con base en la información del costo y las fórmulas de cálculo.

Puede cambiar la información sobre las cantidades en el programa Saldos de ajustes (P45715). También puede distribuir las fechas de vencimiento de los ajustes.

Primero configure saldos de ajustes para sus ajustes de envío y débito. Después, configure los parámetros y asigne relaciones entre los saldos y el detalle de sus ajustes cuando configure saldos de detalles de ajustes en sus ajustes de envío y débito.

► Para configurar saldos de ajustes de envío y débito

En el menú Procesamiento de envío y débito (G4511), escoja Detalles de ajustes.

1. En la pantalla Trabajo con detalles del ajuste, introduzca el nombre del ajuste y haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Selección de jerarquía de preferencias, escoja la preferencia que desea para su acuerdo y haga clic en Seleccionar.

PeopleSoft®

Modificaciones de saldos

Cancelar Pantalla Herramientas

Nombre/tipo de acuerdo SAD3200 SA Suc/planta 30

Nº de proveedor 4343 Parts Emporium Activo

Nº artículo 3200 Integrated Circuit Costo SD

Grupos General Costos Cantidades

Número de acuerdo - proveedor PE00123 Responsable 8444

Fch vigencia 01/06/05 Enviar recl a 6002

Fch cad 31/12/05 Mét recl 1

3. En la pantalla Modificaciones de saldos, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Nombre/tipo de acuerdo
 - Nº de proveedor
 - Nº artículo

4. Escoja las siguientes opciones aplicables:
 - Activo
 - Costo SD

5. Haga clic en la ficha General e introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Número de acuerdo - proveedor
 - Fch vigencia
 - Fch cad
 - Pers responsable
 - Enviar recl a

- Mét recl

PeopleSoft
Modificaciones de saldos

Cancelar Pantalla Herramientas

Nombre/tipo de acuerdo: SAD3200 SA Suc/planta: 30
Nº de proveedor: 4343 Parte Emporium Activo
Nº artículo: 3200 Integrated Circuit Costo SD

Grupos General Costos Cantidades

Basado en costo: 117,0000 Bloq costo
Mét valor de factor: 1 Catálogo:
Nbre fórmula: Cód de moneda: USD

6. Haga clic en la ficha Costos e introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:

- Basado en costo
- Mét valor de factor

Para los ajustes de envío y débito, debe escoger solamente un valor de factor (código base) de 1 o de 4.

- Nbre fórmula
- Cód de moneda

PeopleSoft
Modificaciones de saldos

Cancelar Pantalla Herramientas

Nombre/tipo de acuerdo: SAD3200 SA Suc/planta: 30
 N° de proveedor: 4343 Parts Emporium Activo
 N° artículo: 3200 Integrated Circuit Costo SD

Grupos General Costos **Cantidades**

Unidad de medida: EA Cant pendiente/disponib: 980
 Cantidad máxima autorizada: 1000 Cantidad aplicada: 20
 Cantidad mínima para acuerdo: 1 Cant reclamada:

7. Haga clic en la ficha Cantidades, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en OK:

- Unidad de medida
- Cantidad máxima autorizada
- Cantidad mínima para acuerdo

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Enviar recl a	Es el número de dirección que se especifica para toda correspondencia y reclamación resultante que se vaya a enviar con respecto a este acuerdo.
Mét recl	Es el método usado para enviar las reclamaciones resultantes de vuelta al proveedor.
Basado en costo	Es el costo en el que desea basar este acuerdo si difiere del costo reflejado en el archivo de costo del activo.
Mét valor de factor	Es un campo que designa el método de valor del factor que debe usar el sistema al calcular las reclamaciones.
Cantidad máxima autorizada	Es el número máximo de unidades permitido para un acuerdo.

Cantidad mínima para acuerdo

Es el mínimo número de unidades de un artículo que debe encargarse para que se pueda incluir una transacción en este acuerdo.

► **Para configurar saldos de detalles de ajustes de envío y débito**

En el menú *Procesamiento de envío y débito (G4511)*, escoja *Saldos de ajustes*.

1. En la pantalla Trabajo con saldos de ajustes, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en Buscar:

- Número de acuerdo - proveedor
- Nombre/tipo de acuerdo
- Suc/planta
- N° de proveedor
- N° artículo
- N° de dirección

N° dirección proveedor	N° dirección proveedor	N D	N° de dirección	Unidad negocio	Número de acuerdo proveedor	Activo/inactivo	Nombre ajuste
4343	Parts Emporium	D	30	PE00123	A	SAD3200	

2. Revise los siguientes campos:

- Activo
- Cant pendiente/disponib

- Cantidad aplicada
- Cant reclamada
- Gpo pcio art
- Cantidad máxima autorizada
- Pers responsable
- Mét valor de factor
- Fch cad
- Fch vigencia
- Mét recl
- Bloq costo
- Basado en costo
- Enviar recl a
- Nbre fórmula

Opciones de proceso: Saldos de ajustes (P45715)

Ficha Despliegue

Estas opciones de proceso controlan si el sistema muestra los registros dentro de la aplicación Saldos de ajustes. Pueden también utilizarse para controlar el momento en el que el sistema mostrará las advertencias de vencimientos de acuerdos.

1. Registros de saldos de ajuste

En blanco - Todos

1 - Activos

2 - Inactivos

Utilice esta opción de proceso para indicar cuáles registros de saldos de ajuste mostrará el sistema. Los valores admisibles son:

En blanco - Mostrar todos los registros de saldos de ajustes

1 - Mostrar sólo los registros activos de saldos de ajustes

2 - Mostrar sólo los registros inactivos de saldos de ajustes

2. Porcentaje mínimo de la cantidad

Utilice esta opción de proceso para indicar el porcentaje de cantidad mínimo permitida por el sistema antes de mostrar un advertencia de vencimiento. El sistema muestra las columnas de cantidad (para los ajustes que sobrepasen el porcentaje de cantidad mínimo) con un color distinto.

3. Cantidad restante mínima

Utilice esta opción de proceso para indicar la cantidad restante mínima permitida por el sistema antes de mostrar una advertencia de vencimiento. El sistema muestra las columnas de cantidad (referentes a los ajustes que sobrepasen la cantidad mínima) con un color distinto.

4. Porcentaje mínimo de días restantes

Utilice esta opción de proceso para indicar el porcentaje mínimo de días restantes permitido por el sistema antes de mostrar una advertencia de vencimiento. El sistema muestra las columnas con las fechas de vencimiento (para los ajustes que sobrepasen el porcentaje de días restantes mínimo) con un color distinto.

5. Número mínimo de días restantes

Utilice esta opción de proceso para indicar el número mínimo de días restantes permitido por el sistema antes de mostrar una advertencia de vencimiento. El sistema muestra las columnas con las fechas de vencimiento (para los ajustes que sobrepasen el número de días restantes mínimo) con un color distinto.

Ficha proceso

Esta opción de proceso controla si puede o no hacer cambios en sus registros de saldos de ajustes.

1. Cambios de saldo de ajustes

En blanco - No permitir

1 - Permitir

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema debe permitir modificar los registros de saldos de ajustes. Los valores admisibles son:

En blanco - No permitir cambios en los registros

1 - Permitir cambios en los registros

Familiarización con Envío y débito durante el procesamiento de órdenes de venta

Los ajustes de envío y débito se aplican cuando hace clic en OK en cualquier orden de venta que incluya artículos configurados para ajustes de envíos o débitos y el proveedor con el que haya realizado el acuerdo. Dependiendo de la forma en la que haya configurado sus opciones de proceso, el sistema utilizará el procesamiento de subsistema o de batch.

Puede tener acceso a Historial de envío y débito en la pantalla Consulta de servicios al cliente. Use la información de Historial de envío y débito para revisar la información de costos y fórmulas de la fijación de precios, así como para revisar la información adicional de detalle acerca de su acuerdo. También puede ver el margen de utilidad afectado dentro de Historial de envío y débito.

Al procesar los ajustes de envío y débito por medio de la introducción de órdenes de venta, el número del proveedor debe ser igual al número de proveedor principal. Configure el proveedor principal en la sucursal/planta del artículo, o introdúzcalo manualmente durante la introducción de órdenes.

Debido a que los ajustes son sensibles a la hora y pueden cambiar continuamente, puede volver a evaluar sus ajustes en puntos del procesamiento del sistema como Confirmación de envíos o Actualización de ventas. Los ajustes de envío y débito se basan en la fecha de envío prometida en el detalle de la orden de venta. Así, por ejemplo, si la fecha de envío real es distinta de la fecha de envío prometida, el sistema volverá a asignar el acuerdo.

Los ajustes asignados a las líneas de la orden de ventas terminan cuando confirma los envíos y ejecuta la aplicación de actualización de ventas.

Para hacer que el sistema vuelva a calcular o a asignar ajustes durante el procesamiento de órdenes de venta, configure las opciones de proceso de las siguientes aplicaciones:

- Registro de órdenes de venta (P4210)
- Liberación de órdenes en espera (P43070)
- Informe y liberación de órdenes atrasadas (R42118)
- Impresión de hojas de recolección (R42520)
- Confirmación de envíos (P4205)
- Actualización de ventas (R42800)

Consideraciones técnicas

Al procesar los ajustes de envío y débito por medio del procesamiento de órdenes de venta, considere lo siguiente:

Tipo de documento de OV	Use el tipo de documento de OV al introducir las órdenes de venta que incluyen artículos de envío y débito.
ICA 4234	Configure las instrucciones de contabilidad automática de acumulación/retención de envío y débito. (4234)
Generación de asientos para registros y acumulación de reclamaciones (R45800)	Antes de la actualización de las ventas, debe crear una versión que iniciará el proceso Generación de asientos para registro y acumulación reclamaciones (R45800). Ejecute esta versión de la aplicación Actualización de ventas del cliente al procesar las órdenes que incluyan ajustes de envío y débito.

Actualización de comisiones (P42120)

Use la aplicación Actualización de comisiones para revisar los cambios de importes de comisiones. Estos cambios se basan en la reducción del costo posterior a la venta en el margen de utilidad de las órdenes que incluyen ajustes de envío y débito.

Trabajo con reclamaciones de envío y débito

Las reclamaciones de sus ajustes de envío y débito se crean al ejecutar la aplicación Generación de asientos para registros y acumulación de reclamaciones (R45800). Entonces puede enviarse la reclamación al proveedor para su aprobación. Las reclamaciones pueden enviarse a través del Intercambio electrónico de datos (EDI).

La aplicación Generación de asientos para registros y acumulación de reclamaciones actualiza la tabla Reclamaciones de envíos y débitos (F4576) y elimina los datos vencidos del archivo Historial de envío y débito (F4575). También actualiza los registros de comisiones.

Las reclamaciones aprobadas se aplican entonces al importe de cuentas por pagar del proveedor. En otras palabras, el importe de la reclamación se reduce del importe de C/P. Las reclamaciones se pueden aplicar manual o automáticamente por medio de la aplicación Reclamaciones de envío y débito (P4576).

Cuando ejecuta la aplicación Actualización de ventas a clientes, configure las opciones de proceso para crear una versión que genere asientos de registros y acumulación de reclamaciones (R45800). El programa Generación de asientos para registros y acumulación de reclamaciones (R45800) reduce el importe en la cuenta costo de ventas por el importe total del débito de dicha línea de la orden. Debe colocarse un importe de débito para el mismo importe del costo de ventas en una cuenta de acumulación o de retención conforme a las ICA 4234. El programa Generación de asientos para registros y acumulación de reclamaciones actualiza también la tabla Reclamaciones de envíos y débitos (F4576) y elimina la fecha vencida del ajuste del Historial de envío y débito (F4575).

Puede aprobar la reclamación antes de enviarla al proveedor o después de haber sido aprobada por el mismo. Use el informe Salida de la reclamación de envío y débito (R47761Z1) para actualizar los registros de reclamaciones en la tabla Transacción no editada de reclamaciones de envío y débito (F4576Z1).

Cuando recibe la aprobación del proveedor, ejecute el informe Actualización de envío y débito (R47762Z1) para actualizar el archivo de reclamaciones.

Nota

Las reclamaciones rechazadas deberán actualizarse manualmente en la tabla Reclamaciones de envíos y débitos (F4576).

Consulte también

- ❑ Envío de reclamaciones de envíos y débitos (844/ORDCHG) en la guía Interfaz de datos para el intercambio electrónico de datos.
- ❑ Envío de documentos en la guía Interfaz de datos para el intercambio electrónico de datos.
- ❑ Actualización de ventas a clientes en la guía Administración de órdenes de venta.

Trabajo con nueva fijación de precios

Puede configurar los ajustes para realizar una nueva fijación de precios de las órdenes de venta. La nueva fijación de precios de las órdenes de venta se realiza por las siguientes razones:

- Conceder descuentos o incrementos en grupos de artículos
- Dar una fijación de precios diferente a artículos o clientes especiales
- Dar descuentos globales basados en la cantidad, peso o importe totales de los artículos dentro de una familia de productos

Debe configurar la nueva fijación de precios basada en el importe de la orden, el peso de los artículos o la cantidad total de todos los artículos ordenados. En la definición de cada ajuste, debe especificar si desea utilizar el ajuste para la siguiente nueva fijación de precios de grupos u órdenes. Para volver a fijar el precio de una línea de orden a la que ya se le realizó una nueva fijación, debe configurar la opción de proceso del programa nueva fijación de precios para permitir que se efectúe en forma reiterada la nueva fijación de precios en las líneas de detalle de las órdenes.

Nota

Sólo puede utilizar los ajustes por nueva fijación de precios para las órdenes de venta. Si se utiliza la Fijación avanzada de precios para Compras, no puede volver fijar los precios de los ajustes de órdenes de compra.

Trabajo con el Maestro del conjunto

Utilice el programa Maestro del conjunto (P4550) para introducir y actualizar los grupos. Puede definir todas las características de un grupo e incluir el nombre del mismo (que se configura en la tabla de códigos definidos por el usuario 40/PI) y todos los artículos y grupos de artículos que conforman el grupo. Observe que el mismo artículo puede formar parte de varios grupos y es posible aplicar varios grupos a una orden que califica.

También puede utilizar el programa Maestro del conjunto (P4550) para definir las características del artículo, como por ejemplo, el criterio para las acumulaciones y los ajustes, además de las reglas de fijación de precios de los artículos y grupos de artículos.

Cuando configura el criterio para las acumulaciones, debe especificar una regla de acumulación de grupo (45/BA) que determine la forma en la que el sistema aplica los ajustes a los grupos. La regla de fijación de precios del grupo (45/BP) que especificó también determina la forma en la que el sistema aplica los ajustes.

El sistema almacena la información del Maestro del conjunto en la tabla Encabezado del Maestro del conjunto (F4550).

Configuración de la información del Maestro del conjunto

Para utilizar la funcionalidad mejorada de los grupos, debe realizar tareas de configuración para así determinar la forma en la que el sistema aplica los ajustes de grupo. Primero debe indicar qué artículos y grupos de artículos pertenecen al grupo. También, debe especificar una regla de acumulación de grupo (45/BA) y una de fijación de precios del grupo (45/BP) para los artículos que se encuentran en el grupo. De esta forma puede especificar los descuentos que se aplican a un artículo o grupo de artículos determinado y no aplicar un único descuento al grupo completo.

Las opciones para la regla de acumulación del grupo (45/BA) son:

- 0: Inclusión del artículo/grupo de artículos en un resumen de grupo – no se requiere de un mínimo
- 1: Inclusión del artículo/grupo de artículos en un resumen de grupo – se requiere de un mínimo
- 2: Exclusión del artículo/grupo de artículos del resumen de grupo – no se requiere de un mínimo

Las opciones para la regla de fijación de precios del grupo (45/BP) son:

- 0: Ajuste estándar del grupo
- 1: Fijación de precios de excepción
- 2: Ni fijación de precios de excepción ni estándar

El programa Maestro del conjunto (P4550) le permite especificar como información predeterminada a la unidad de medida de la acumulación, la regla de acumulación del grupo, la regla de fijación de precios del grupo y las fechas de vigencia y caducidad en el encabezado de la pantalla predeterminada en el área de detalles, donde se clasifica el contenido de un grupo.

► Para configurar la información del Maestro del conjunto

En el menú Ajustes y precios avanzados (G42311), escoja Configuración Fijación avanzada de precios, Configuración del ajuste y luego, Maestro del conjunto.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro del conjunto, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Modificaciones Maestro del conjunto, llene los siguientes campos:
 - Grupo conjunto
 - Descripción
 - UM del conjunto
3. Para suministrar la información que el sistema utiliza como valor predeterminado de cada línea en el área, llene los siguientes campos:
 - Regla acumulación
 - Regla fij pr
 - Fch vigencia

- Fch cad

4. Añada los artículos y grupos de artículos en el área de detalles hasta completar el grupo y luego haga clic en OK.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Grupo conjunto	<p>Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo PI) que identifica un grupo de precios de inventario de un artículo.</p> <p>Los grupos de precios de inventario tienen estructuras de precios únicas que hacen que el sistema incorpore descuentos o recargos en los artículos de las órdenes de compra y de venta. Los descuentos o recargos se basan en la cantidad, en el monto monetario o en el peso del artículo ordenado. Cuando asigna un grupo de precios a un artículo, el artículo toma la misma estructura de precios definida para el grupo de precios de inventario. Debe asignar un grupo de precios de inventario al proveedor o al cliente así como al artículo para que el sistema calcule de forma interactiva los descuentos y los recargos en las órdenes de compra y de venta.</p>
Descripción	Es un nombre u observación definida por el usuario.
UM del conjunto	<p>Es un código definido por el usuario (00/UM) que indica la cantidad en la que se va a expresar un artículo de inventario, por ejemplo, CS (cajón) o BX (caja).</p> <p>--- INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA PANTALLA---</p> <p>Es la unidad de medida para la cual se acumulará el grupo del conjunto mejorado. Si se introducen datos, únicamente se buscarán los ajustes de precios para el grupo con esa unidad de medida. Si se deja en blanco, el sistema acumulará el grupo según la unidad de medida de la obtención de precios de venta de la primera línea que califica en la orden de venta.</p>
Regla acumulación	<p>Es un código que especifica si se incluye un artículo o un grupo de artículos en la suma total a nivel de conjunto o a nivel de artículo, o ambos. Los valores admisibles son:</p> <p>En blanco - Incluir el artículo o grupo de artículos para la suma total. El sistema no requiere un mínimo en la orden cuando usa este valor.</p> <p>1 - Incluir el artículo o grupo de artículos para la suma total. El sistema requiere un mínimo en la orden cuando usa este valor.</p> <p>2 - Excluir el artículo o grupo de artículos para la suma total.</p>
Regla fij pr	<p>Es un código que indica si el sistema debe aplicar un ajuste de conjunto estándar o una fijación de precios de excepción a un artículo o a un grupo de artículos. Los valores admisibles son:</p> <p>En blanco - Aplicar un ajuste de conjunto estándar</p> <p>1 - Aplicar la fijación de precios de excepción</p> <p>2 - No aplicar los ajustes de conjunto estándar ni la fijación de precios de excepción</p>

Fch vigencia

Es la fecha en la que entra en vigor una transacción, contrato, obligación, preferencia o regla normativa.

Fch cad

Es la fecha en la cual se ha completado o vencido una transacción, un mensaje de texto, un acuerdo, una obligación o una preferencia.

Creación de ajustes a nivel de grupo

La nueva fijación de precios a nivel de grupo le permite modificar los precios de los artículos en un grupo de refijación de precios a nivel de grupo. El sistema busca las líneas de detalle de una orden de venta para determinar si sus artículos están en un grupo de refijación de precios a nivel de grupo. Cuando encuentra los artículos que pertenecen al grupo, actualiza la línea de la orden con el nuevo precio.

Los precios de las órdenes de venta se vuelven a fijar:

- A través de un programa en batch, después del registro de órdenes. El sistema basa los precios nuevos en el precio de la línea de detalle de la orden de venta original. Lleva a cabo la nueva fijación de precios de grupo primero y luego la nueva fijación de precios de órdenes.
- En forma interactiva durante el registro de órdenes al escoger la opción correspondiente de Detalle de registro de órdenes de venta. El programa en batch realiza primero una refijación de precios a nivel de grupo y luego a nivel de orden.
- En forma automática durante el registro de órdenes al configurar la opción de proceso del programa Detalle de registro de órdenes de venta.

Cuando se registra una orden para artículos incluidos en el grupo de refijación de precios a nivel de grupo, el sistema aplica el precio base del artículo con los ajustes. Para utilizar el ajuste de la nueva fijación de precios, seleccione la función apropiada para la nueva fijación de precios de la orden. Los cambios en el precio base reflejan el ajuste de nueva fijación de precios.

También puede indicar si se trata de un ajuste de grupo de mejoras al seleccionar la opción adecuada. Si se especifica que es un ajuste de grupo de mejoras, el sistema muestra la pantalla Ajuste por art del conjunto, en la que puede introducir los detalles de ajustes de excepción. De lo contrario, el sistema aplica la nueva fijación estándar de precios a nivel de grupo.

► **Para crear ajustes a nivel de grupo**

En el menú *Ajustes y precios avanzados (G42311)*, escoja *Configuración Fijación avanzada de precios*, luego *Configuración del ajuste* y por último *Definición de ajustes de precios*.

1. En la pantalla Trabajo con tipos de ajustes, haga clic en **Añadir**.

2. En la pantalla *Modificación de los controles del ajuste*, llene el siguiente campo:
 - Nombre del ajuste
3. Escoja la siguiente opción:
 - Ajuste por nivel de grupo
4. Escoja una de las opciones siguientes para el código de control y haga clic en **OK**:
 - No imprimir en documento
 - Imprimir en documento
 - Añadir al archivo *Detalles de ventas*
 - Acumulado en L/M
 - Bonificación

- Imprimir separadamente en factura
 - Comprobante de venta del proveedor
 - Ajuste por redondeo
5. Introduzca la información correspondiente en los campos de la definición típica de ajustes en la pantalla Definición de ajustes de precios.
Debe especificar una jerarquía de preferencias que incluya grupos de artículos.
 6. Para especificar un ajuste para un grupo de mejoras, escoja la siguiente opción y haga clic en OK:

- Activar Maestro del conjunto

Si no trabaja con un grupo de mejoras, siga con el paso 7. En caso contrario, no es necesario asociar un grupo de refijación de precios a nivel de grupo con los registros de sucursal/planta de artículos.

7. Entre a la pantalla Trabajo con Sucursal del artículo mediante el menú Maestro de inventarios/transac (G4111) para anexar el artículo.
8. En la pantalla Trabajo con Sucursal del artículo, haga clic en Buscar.
9. Escoja el artículo y haga clic en Seleccionar.

PeopleSoft

Información sobre sucursal y planta del artículo

OK Cancelar Pantalla Herramientas

Suc/planta

Nº artículo 220 Touring Bike, Red

Datos básicos de sucursal/planta Información adicional Procesamiento de lotes

Opo pocio art BICYCLE Bicycles

Refij precios gpo Blank - Pricing Rule 40/PI

Refijación pocio ord Blank - Pricing Rule 40/PI

Mantenimiento del margen (%)

Almacén paso

Códigos ABC

Ventas inventario

Clasificación A

Clasificación B

Clasificación C

Ninguna clasif D

Margen inventario

Clasificación A

Clasificación B

Clasificación C

Ninguna clasif D

Inversión inventario

Clasificación A

Clasificación B

Clasificación C

Ninguna clasif D

10. En la pantalla Información sobre artículo/sucursal, haga clic en la ficha Información adicional y llene el siguiente campo:

- Refij precios gpo

11. Haga clic en OK.

12. Haga clic en OK para asociar el artículo al ajuste a nivel de grupo en la pantalla Modificaciones de sucursal/artículo.

Descripción de los campos

Descripción	Glosario
Nombre del ajuste	<p>Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo TY) que identifica una definición de ajuste. Los ajustes se definen en Nombres de ajustes de precios. Añada una definición a cada uno de los cuatro tipos de multas en los programas Multas del acuerdo:</p> <p>Cantidad mínima Cantidad máxima No se comprometió suficientemente Se comprometió excesivamente</p>
Ajuste por nivel de grupo	<p>Es un código que indica el nivel en el cual el sistema calcula los ajustes de precios. Los valores admisibles son:</p> <p>1 - Nivel de línea - El sistema calcula el ajuste basado en la información de la línea de detalle de la orden de venta.</p> <p>2 - Nivel de conjunto - El sistema calcula el ajuste basado en la información acumulada de todas las líneas de detalle de las órdenes de venta que usted identificó como grupo de precios de un conjunto. Defina el grupo de precios nuevos de un conjunto en la ficha Información adicional de la pantalla Información sobre sucursal del artículo correspondiente al programa Sucursal del artículo (P41026). Si define un conjunto o un ajuste del nivel de la orden, deje en blanco los campos Grupo de artículos y Grupo de detalles de la orden.</p> <p>3 - Nivel de orden - El sistema calcula el ajuste basado en la información acumulada de todas las líneas de detalle de las órdenes de venta que usted identificó como grupo de precios de una orden. Defina el grupo de precios nuevos de una orden en la ficha Información adicional de la pantalla Información sobre sucursal del artículo correspondiente al programa Sucursal del artículo. Si define un conjunto o un ajuste del nivel de la orden, deje en blanco los campos Grupo de artículos y Grupo de detalles de la orden.</p> <p>4 - Nivel de incentivo por volumen - El sistema calcula el ajuste basado en el valor acumulado de órdenes de venta múltiples. El valor acumulado se basa en la forma en la que define el ajuste en el programa Tipo de ajustes del precio (P4071).</p> <p>Si trabaja con la Lista de multas del acuerdo del sistema Administración de acuerdos, introduzca un 1 para calcular la multa a nivel de la línea de detalle de la orden de venta.</p>

No imprimir en documento

Es un código que especifica las funciones de procesamiento adicional relacionadas con un ajuste. Los valores admisibles son:

1 - No imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

2 - Imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

3 - Actualizar la tabla que contiene el archivo Detalle de la orden de compra (F4211) con la información sobre la línea del detalle del ajuste. El sistema no incluirá este tipo de ajuste cuando calcule el precio neto vigente. Utilice este código solamente para los ajustes a nivel de orden.

4 - Crear un ajuste acumulativo. El sistema actualiza la tabla que contiene el archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

5 - Crear un ajuste por bonificación. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones (F4078) con la cantidad, peso e importe de la línea del detalle de la orden.

6 - Imprimir el ajuste en la factura. El sistema añade el ajuste al total de la orden pero no lo incluye en el precio unitario. El sistema contabilizará los registros separados de este ajuste correspondientes al Libro mayor y Cuentas por cobrar durante la Actualización de ventas.

7 - Crear un ajuste de la bonificación del comprobante de venta del proveedor. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones con la cantidad, peso y volumen del detalle de la orden y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

8 - Crear un ajuste de redondeo basado en las reglas de redondeo configuradas en el programa Modificaciones del detalle de ajuste de precios (P4072). El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

Imprimir en documento

Es un código que especifica las funciones de procesamiento adicional relacionadas con un ajuste. Los valores admisibles son:

1 - No imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

2 - Imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

3 - Actualizar la tabla que contiene el archivo Detalle de la orden de compra (F4211) con la información sobre la línea del detalle del ajuste. El sistema no incluirá este tipo de ajuste cuando calcule el precio neto vigente. Utilice este código solamente para los ajustes a nivel de orden.

4 - Crear un ajuste acumulativo. El sistema actualiza la tabla que contiene el archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

5 - Crear un ajuste por bonificación. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones (F4078) con la cantidad, peso e importe de la línea del detalle de la orden.

6 - Imprimir el ajuste en la factura. El sistema añade el ajuste al total de la orden pero no lo incluye en el precio unitario. El sistema contabilizará los registros separados de este ajuste correspondientes al Libro mayor y Cuentas por cobrar durante la Actualización de ventas.

7 - Crear un ajuste de la bonificación del comprobante de venta del proveedor. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones con la cantidad, peso y volumen del detalle de la orden y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

8 - Crear un ajuste de redondeo basado en las reglas de redondeo configuradas en el programa Modificaciones del detalle de ajuste de precios (P4072). El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

Añadir al archivo Detalles de ventas

Es un código que especifica las funciones de procesamiento adicional relacionadas con un ajuste. Los valores admisibles son:

1 - No imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

2 - Imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

3 - Actualizar la tabla que contiene el archivo Detalle de la orden de compra (F4211) con la información sobre la línea del detalle del ajuste. El sistema no incluirá este tipo de ajuste cuando calcule el precio neto vigente. Utilice este código solamente para los ajustes a nivel de orden.

4 - Crear un ajuste acumulativo. El sistema actualiza la tabla que contiene el archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

5 - Crear un ajuste por bonificación. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones (F4078) con la cantidad, peso e importe de la línea del detalle de la orden.

6 - Imprimir el ajuste en la factura. El sistema añade el ajuste al total de la orden pero no lo incluye en el precio unitario. El sistema contabilizará los registros separados de este ajuste correspondientes al Libro mayor y Cuentas por cobrar durante la Actualización de ventas.

7 - Crear un ajuste de la bonificación del comprobante de venta del proveedor. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones con la cantidad, peso y volumen del detalle de la orden y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

8 - Crear un ajuste de redondeo basado en las reglas de redondeo configuradas en el programa Modificaciones del detalle de ajuste de precios (P4072). El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

Acumulado en L/M

Es un código que especifica las funciones de procesamiento adicional relacionadas con un ajuste. Los valores admisibles son:

1 - No imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

2 - Imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

3 - Actualizar la tabla que contiene el archivo Detalle de la orden de compra (F4211) con la información sobre la línea del detalle del ajuste. El sistema no incluirá este tipo de ajuste cuando calcule el precio neto vigente. Utilice este código solamente para los ajustes a nivel de orden.

4 - Crear un ajuste acumulativo. El sistema actualiza la tabla que contiene el archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

5 - Crear un ajuste por bonificación. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones (F4078) con la cantidad, peso e importe de la línea del detalle de la orden.

6 - Imprimir el ajuste en la factura. El sistema añade el ajuste al total de la orden pero no lo incluye en el precio unitario. El sistema contabilizará los registros separados de este ajuste correspondientes al Libro mayor y Cuentas por cobrar durante la Actualización de ventas.

7 - Crear un ajuste de la bonificación del comprobante de venta del proveedor. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones con la cantidad, peso y volumen del detalle de la orden y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

8 - Crear un ajuste de redondeo basado en las reglas de redondeo configuradas en el programa Modificaciones del detalle de ajuste de precios (P4072). El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

Bonificación

Es un código que especifica las funciones de procesamiento adicional relacionadas con un ajuste. Los valores admisibles son:

1 - No imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

2 - Imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

3 - Actualizar la tabla que contiene el archivo Detalle de la orden de compra (F4211) con la información sobre la línea del detalle del ajuste. El sistema no incluirá este tipo de ajuste cuando calcule el precio neto vigente. Utilice este código solamente para los ajustes a nivel de orden.

4 - Crear un ajuste acumulativo. El sistema actualiza la tabla que contiene el archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

5 - Crear un ajuste por bonificación. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones (F4078) con la cantidad, peso e importe de la línea del detalle de la orden.

6 - Imprimir el ajuste en la factura. El sistema añade el ajuste al total de la orden pero no lo incluye en el precio unitario. El sistema contabilizará los registros separados de este ajuste correspondientes al Libro mayor y Cuentas por cobrar durante la Actualización de ventas.

7 - Crear un ajuste de la bonificación del comprobante de venta del proveedor. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones con la cantidad, peso y volumen del detalle de la orden y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

8 - Crear un ajuste de redondeo basado en las reglas de redondeo configuradas en el programa Modificaciones del detalle de ajuste de precios (P4072). El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

Imprimir separadamente en factura

Es un código que especifica las funciones de procesamiento adicional relacionadas con un ajuste. Los valores admisibles son:

1 - No imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

2 - Imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

3 - Actualizar la tabla que contiene el archivo Detalle de la orden de compra (F4211) con la información sobre la línea del detalle del ajuste. El sistema no incluirá este tipo de ajuste cuando calcule el precio neto vigente. Utilice este código solamente para los ajustes a nivel de orden.

4 - Crear un ajuste acumulativo. El sistema actualiza la tabla que contiene el archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

5 - Crear un ajuste por bonificación. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones (F4078) con la cantidad, peso e importe de la línea del detalle de la orden.

6 - Imprimir el ajuste en la factura. El sistema añade el ajuste al total de la orden pero no lo incluye en el precio unitario. El sistema contabilizará los registros separados de este ajuste correspondientes al Libro mayor y Cuentas por cobrar durante la Actualización de ventas.

7 - Crear un ajuste de la bonificación del comprobante de venta del proveedor. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones con la cantidad, peso y volumen del detalle de la orden y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

8 - Crear un ajuste de redondeo basado en las reglas de redondeo configuradas en el programa Modificaciones del detalle de ajuste de precios (P4072). El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

Comprobante de venta del proveedor

Es un código que especifica las funciones de procesamiento adicional relacionadas con un ajuste. Los valores admisibles son:

1 - No imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

2 - Imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

3 - Actualizar la tabla que contiene el archivo Detalle de la orden de compra (F4211) con la información sobre la línea del detalle del ajuste. El sistema no incluirá este tipo de ajuste cuando calcule el precio neto vigente. Utilice este código solamente para los ajustes a nivel de orden.

4 - Crear un ajuste acumulativo. El sistema actualiza la tabla que contiene el archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

5 - Crear un ajuste por bonificación. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones (F4078) con la cantidad, peso e importe de la línea del detalle de la orden.

6 - Imprimir el ajuste en la factura. El sistema añade el ajuste al total de la orden pero no lo incluye en el precio unitario. El sistema contabilizará los registros separados de este ajuste correspondientes al Libro mayor y Cuentas por cobrar durante la Actualización de ventas.

7 - Crear un ajuste de la bonificación del comprobante de venta del proveedor. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones con la cantidad, peso y volumen del detalle de la orden y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

8 - Crear un ajuste de redondeo basado en las reglas de redondeo configuradas en el programa Modificaciones del detalle de ajuste de precios (P4072). El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

Ajuste por redondeo

Es un código que especifica las funciones de procesamiento adicional relacionadas con un ajuste. Los valores admisibles son:

1 - No imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

2 - Imprimir el ajuste en la factura o en el documento de impresión de la orden de compra. El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

3 - Actualizar la tabla que contiene el archivo Detalle de la orden de compra (F4211) con la información sobre la línea del detalle del ajuste. El sistema no incluirá este tipo de ajuste cuando calcule el precio neto vigente. Utilice este código solamente para los ajustes a nivel de orden.

4 - Crear un ajuste acumulativo. El sistema actualiza la tabla que contiene el archivo Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

5 - Crear un ajuste por bonificación. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones (F4078) con la cantidad, peso e importe de la línea del detalle de la orden.

6 - Imprimir el ajuste en la factura. El sistema añade el ajuste al total de la orden pero no lo incluye en el precio unitario. El sistema contabilizará los registros separados de este ajuste correspondientes al Libro mayor y Cuentas por cobrar durante la Actualización de ventas.

7 - Crear un ajuste de la bonificación del comprobante de venta del proveedor. El sistema actualiza la tabla Resumen de transacciones de bonificaciones con la cantidad, peso y volumen del detalle de la orden y contabiliza el ajuste en el Libro mayor durante el proceso Actualización de ventas.

8 - Crear un ajuste de redondeo basado en las reglas de redondeo configuradas en el programa Modificaciones del detalle de ajuste de precios (P4072). El sistema añade el importe del ajuste al precio unitario.

Creación de ajustes a nivel de artículo para artículos en un grupo de mejoras

La función de refijación de precios a nivel de grupo de mejoras le permite crear ajustes a nivel de artículo (incluso a nivel de grupo de artículos) para los artículos en un grupo de mejoras para poder aplicar varios descuentos a los artículos o grupos de artículos, en vez de aplicar un ajuste estándar al grupo completo. Debe introducir la información de excepciones mediante el programa Modificaciones del detalle del ajuste del precio (P4072). La información se introduce en función de la configuración de la regla de acumulación de grupos (45/BA) y la regla de fijación de precios en grupos (45/BP) en el programa Maestro del conjunto (P4550).

Después de introducir la información de excepciones para los artículos o grupos de artículos en el grupo de mejoras, no podrá utilizar el programa Maestro del conjunto (P4550) para eliminar o modificar los registros correspondientes. Si necesita modificar la información del Maestro del conjunto, primero debe eliminar la información de excepciones con el programa Modificaciones del detalle del ajuste del precio (P4072).

Si especifica que se requiere una cantidad mínima de un artículo o grupo de artículos en la regla de acumulación de grupos (45/BA) y no especifica la cantidad mínima al introducir la información de excepciones, el sistema no aplica el ajuste.

Antes de comenzar

- ❑ Asegúrese de haber elegido la opción adecuada para habilitar la función de refijación de precios a nivel de grupo de mejoras en la pantalla Definición de ajustes de precios (a la que obtuvo acceso al trabajar con el programa Tipo de ajustes de precios [P4071]).

► Para aplicar ajustes a artículos en un grupo de mejoras

En el menú Ajustes y precios avanzados (G42311), escoja Configuración Fijación avanzada de precio, luego Configuración del ajuste y por último Modificaciones de detalles de ajustes de precios.

1. En la pantalla Trabajo con Detalles del ajuste, llene los siguientes campos y haga clic en Añadir:
 - Nombre ajuste
2. En la pantalla Selección de jerarquía de preferencias, escoja la preferencia adecuada y haga clic en Seleccionar.
3. En la pantalla Modificaciones del detalle del ajuste del precio, llene el siguiente campo:
 - Gpo art
4. A continuación introduzca la información sobre ajustes en el área de detalles.
5. En el menú Fila, escoja Ajustes por artículo del conjunto.
6. En la pantalla Ajuste por art del conjunto, en función de la configuración de la regla de acumulación de grupos (45/BA) y la regla de fijación de precios en grupos (45/BP) en el programa Maestro del conjunto (P4550), puede actualizar la información en uno o los dos campos siguientes, luego haga clic en OK:
 - Cantidad inicial
 - Valor fact num

Tenga en cuenta que si no introduce información de excepciones para los artículos del grupo de mejoras, el sistema aplicará la refijación estándar de precios a nivel de grupo.

Descripción de los campos

Descripción

Glosario

Cantidad inicial

Es un número que indica el valor en el cual el sistema aplicará un ajuste o preferencia. El valor puede ser una cantidad, peso o importe, según la forma en la cual usted definió los descuentos por volumen de compra.

Con respecto a los ajustes de tarifas no móviles el sistema aplicará los ajustes cuando el valor iguale el descuento por volumen de compra. Por ejemplo, si el valor es una cantidad 10, el sistema aplicará el ajuste cuando se encargue una cantidad de 10 o mayor.

Con respecto a los ajustes de tarifa móvil el sistema no aplicará el ajuste hasta que se encargue un valor mayor al descuento por volumen de compra. Por ejemplo, si el valor es una cantidad 10, el sistema aplicará el ajuste cuando se encargue una cantidad de 11 o mayor.

Valor fact num

Es un código que indica la forma en la que el sistema ajusta una línea de órdenes. El valor contenido en este campo actúa conjuntamente con el campo Base (BSCD). La forma en que defina este campo, determinará si deberá introducir en este campo un número o un código.

En el caso de WorldSoftware, si el código base es

- 1-5 Introduzca un número positivo para los recargos como, por ejemplo, 10. Introduzca uno negativo para los descuentos, por ejemplo 10-.
- 6 Desea basar el ajuste en una tabla de variables. Introduzca el código que designe la tabla de variables.
- 7 Desea usar una fórmula para calcular el precio. Introduzca el código que designe la fórmula.
- 8 Desea calcular el ajuste usando un programa personalizado. Introduzca la ID del programa.

En el caso de la lista de multas de acuerdos: debido a que el código base para las multas es 5, introduzca un número como valor del factor. La mayoría de las multas de acuerdos se deben al importe en una moneda determinada. Para calcular la multa, el sistema multiplica el factor introducido por cada una de las unidades de medida.

En el caso de OneWorld, si su Código base es

- 1-5 Introduzca un número positivo para los recargos como, por ejemplo, 10. Introduzca uno negativo para los descuentos, por ejemplo 10-.
 - 6 Desea basar el ajuste en una tabla de variables. Introduzca el código que designe la tabla de variables en la columna Nombre de fórmula.
 - 7 Desea usar una fórmula para calcular el precio. Introduzca en la columna Nombre de fórmula el código que designe la fórmula.
 - 8 Desea calcular el ajuste usando un programa personalizado. Introduzca la ID del programa en la columna Nombre de fórmula.
-

Creación de ajustes a nivel de la orden

Debe utilizar la nueva fijación de precios de órdenes para cambiar el precio de artículos basándose en grupos de órdenes. El sistema utiliza la información de cada línea de detalle de la orden para determinar los artículos en un grupo de órdenes. Para los artículos que pertenecen al grupo, el sistema crea un ajuste para toda la orden en general y guarda una línea de detalle de orden nueva con el importe del ajuste.

La nueva fijación de precios a nivel de la orden se utiliza a menudo para añadir una línea para costos de fletes. El peso, número u otra variable de los artículos introducidos determina el importe del artículo de la línea adicional. La línea añadida agrega los costos de flete.

Cuando introduce una orden a través del programa Registro de órdenes de venta (P4210) para artículos incluidos en el grupo de nueva fijación de precios de órdenes, el sistema aplica el precio base del artículo con los ajustes. En la pantalla Modificaciones de detalles de órdenes de venta, seleccione la opción Orden con precio nuevo de la orden del menú Pantalla para utilizar el ajuste de la nueva fijación de precios. Los cambios en el precio base reflejan el ajuste de nueva fijación de precios. Puede también aplicar el artículo de la línea a los grupos de órdenes.

► Para crear ajustes a nivel de la orden

En el menú Ajustes y precios avanzados (G42311), escoja Configuración Fijación avanzada de precios. En el menú Configuración Fijación avanzada de precios, escoja Configuración del ajuste. En el menú Configuración del ajuste, escoja Definición de ajustes de precios.

1. En la pantalla Trabajo con tipos de ajustes, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Modificación de los controles del ajuste, introduzca un ajuste, escoja la opción Añadir al archivo Detalles de ventas y haga clic en OK.
3. Introduzca la información correspondiente en los campos de la definición típica de ajustes en la pantalla Definición de ajustes de precios.
4. Escoja la siguiente opción:
 - Ajuste por nivel de orden
5. Haga clic en OK.
6. Para anexar el artículo, escoja Sucursal/planta de artículo en el menú Maestro de inventarios/transac (G4111).
7. En la pantalla Trabajo con Sucursal del artículo, localice y escoja un artículo, luego haga clic en Seleccionar.
8. En la pantalla Información sobre sucursal y planta del artículo, haga clic en la ficha Información adicional y llene el siguiente campo:
 - Refijación pcios ord
9. Haga clic en OK.

Nueva fijación de precios de órdenes de venta

Puede proporcionar un descuento a su cliente fijando nuevamente el precio de las órdenes de venta. Puede volver a fijar el precio de la orden mediante uno de los siguientes tres métodos:

- Nueva fijación de precios después de hacer una consulta sobre una orden
- Nueva fijación de precios a nivel de grupo o de órdenes
- Nueva fijación automática de precios

Nueva fijación de precios después de una consulta sobre una orden

Después de aceptar una orden y volver a consultar sobre la orden, haga clic en Pantalla y luego en Nueva fijación de precios de órdenes.

Nueva fijación de precios a nivel de grupo o de órdenes

En el menú Procesamiento diario (G4231121), escoja Refijación avanzada precios por batch conjunto/orden.

Puede evaluar una orden de venta y aplicar ajustes a nivel de grupo y de orden al ejecutar el programa Refijación de precios al nivel de conjuntos y órdenes (R42750). El sistema introduce los ajustes de grupo en la tabla Libro mayor de ajustes de precios (F4074) y muestra la información en Historial de precios (P4074). Un ajuste de grupo puede generar mercancía gratis, que se añade como una nueva línea de detalle a la orden de venta. Los ajustes a nivel de orden no se introducen en la tabla Libro mayor de ajustes de precios (F4074). El sistema añade un ajuste a nivel de orden a una nueva línea de detalle de la orden de venta. Los ajustes a nivel de orden pueden generar mercancía gratis, que el sistema añade a la orden de venta como una nueva línea de detalle.

Puede utilizar la opción de proceso Refijación de precios desde cero en la ficha Proceso del programa Refijación de precios al nivel de conjuntos y órdenes (R42750), para quitar ajustes de grupos y órdenes existentes antes de volver a crearlos. Utilice la opción de proceso Preservar mercancía gratis en la ficha Proceso, para no modificar o eliminar la mercancía gratis al volver a fijar precios desde cero.

Nueva fijación automática de precios

Vuelva a fijar los precios automáticamente cuando haya aceptado la orden. Configure la opción de proceso a nivel de registro de órdenes de venta.

Modificaciones de ajustes

Las modificaciones de ajustes le permiten hacer ajustes adicionales y revisar los ajustes hechos a las órdenes de compra y venta.

Antes de comenzar

- ❑ Configure una orden de venta que contenga los ajustes de precio.

Revisión y cambio de precios durante el registro de órdenes

La fijación de precios y disponibilidad de artículos de inventario es crucial para colocar una orden de venta. Utilice la pantalla Trabajo con Precios y disponibilidad para revisar la fijación de precios y disponibilidad de los artículos de inventario. Al utilizar esta pantalla, puede revisar rápidamente los ajustes de precio que el sistema ha aplicado a una línea de una orden de un artículo específico.

También puede revisar los descuentos por cantidad definidos para un tipo de ajuste o especificar un descuento por cantidad diferente para la orden actual. Debe entrar a la pantalla Ajustes por cantidad durante el registro de órdenes de venta mediante la pantalla Trabajo con Precios y disponibilidad.

Puede obtener acceso al programa Verificación del precio y disponibilidad (P4074) a través del programa Registro de órdenes de venta (P4210). Si utiliza la Fijación avanzada de precios, debe introducir una versión del programa Verificación del precio y disponibilidad en las opciones de proceso.

Cuando se hace un cambio, también debe introducir un código que explique el motivo de dicho cambio.

Uso de la Fijación avanzada de precios para Compras

Para las órdenes de compra, puede utilizar la pantalla Verificación de precio y disponibilidad para verificar los ajustes de precio antes de introducir una orden de compra. Utilice la pantalla Trabajo con Precios y disponibilidad para revisar la fijación de precios de los artículos de inventario. Al utilizar esta pantalla, puede revisar rápidamente los ajustes de precio que el sistema ha aplicado a una línea de una orden de un artículo específico.

También puede revisar los descuentos por cantidad definidos para un tipo de ajuste o especificar un descuento por cantidad diferente para la orden actual. Debe entrar a la pantalla Ajustes por cantidad durante el registro de órdenes de compra mediante la pantalla Trabajo con Precios y disponibilidad.

Puede obtener acceso al programa Verificación del precio y disponibilidad (P4074) a través de la opción del menú Fila del programa Órdenes de compra (P4310).

Antes de comenzar

- ❑ Configure en sí el campo Avanzado en la pantalla Constantes de fijación de precios.
- ❑ Configure las opciones de proceso para permitir cambios de precios.

- ❑ Configure las opciones de proceso para que se muestren los precios.

Adición de ajustes durante el registro de órdenes

Puede añadir un ajuste que se aplique a la línea de detalle de la orden en uso. Puede hacer esto en respuesta a un descuento negociado y puede crear un ajuste manual para cualquier cuenta.

► Para añadir ajustes durante el registro de órdenes

En el menú Procesamiento de órdenes de venta (G4211), escoja Detalles de órdenes de venta.

1. En la pantalla Consulta de servicio al cliente, localice la orden en la que desea añadir el ajuste de precio y haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Modificaciones de detalles de órdenes de venta, seleccione una fila y escoja Historial de precio en el menú Fila.
3. En la pantalla Historial de precios, revise la información del ajuste.
4. Seleccione una fila y escoja Inserción de ajustes en el menú Fila para configurar un ajuste.
5. Llene los siguientes campos:
 - N° sec
 - Nbre ajuste
 - Valor fact num
 - Pcio unit
 - C B
 - Código razón
6. Haga clic en OK.

Cambio de descuentos por volumen durante el registro de órdenes

Durante el registro de órdenes de venta puede cambiar el nivel de descuento que recibe un cliente para una orden. El cambio a nivel de precios se aplica solamente a la orden actual.

► **Para cambiar los descuentos por volumen durante el registro de órdenes**

En el menú Procesamiento de órdenes de venta (G4211), escoja Detalles de órdenes de venta.

1. En la pantalla Consulta de servicio al cliente, localice la orden con el ajuste de precio que desea modificar y haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Modificaciones de detalles de órdenes de venta, seleccione una fila y escoja Verificación de precio en el menú Fila.
3. En la pantalla Verificación del precio y disponibilidad, revise y edite la información del ajuste.
4. Escoja una fila y luego Descuento por cantidad en el menú Fila para introducir información nueva a nivel de precio.
5. Haga clic en OK.

Revisión de información sobre bonificaciones a clientes

Basándose en su definición de ajustes por acumulación de bonificaciones, el sistema calcula las bonificaciones según el total del importe, cantidad o peso de varias órdenes que se acumulan en un archivo histórico de volumen. Durante el registro de órdenes, puede obtener acceso al historial de volumen para proporcionar información adicional a sus clientes.

► **Para revisar la información sobre bonificaciones a clientes**

En el menú Procesamiento de órdenes de venta (G4211), escoja Detalles de órdenes de venta.

1. En la pantalla Consulta de servicios al cliente, introduzca la información correspondiente en los campos de búsqueda para localizar la orden o haga clic en Buscar.
2. En el menú Pantalla, escoja Historial de bonificaciones.
3. En la pantalla Historial del volumen de bonificación, llene los siguientes campos y haga clic en Buscar:
 - N° de dirección
 - Fecha vigencia
4. Escoja la fila y haga clic en Seleccionar.
5. En la pantalla Historial de detalles de órdenes de venta por volumen, revise el historial de bonificaciones de la Dirección de entrega.
6. Haga clic en OK.
7. En la pantalla Historial del volumen de bonificación, escoja la fila y luego Umbrales en el menú Fila para revisar los umbrales y valores del factor del ajuste.

Revisión de cambios y ajustes de precios

En el menú Ajustes y precios avanzados (G42311), escoja Informes Fijación de precios. En el menú Informes Fijación de precios, escoja Procesamiento periódico. En el menú Procesamiento periódico, escoja Precio y ajuste por batch.

En los informes aparecen todos los ajustes y cambios hechos a los mismos. Los informes también incluyen todos los ajustes nuevos, sus fechas de vigencia y los valores nuevos de factor.

Observe que cuando se ejecutan los informes de ajustes, debe incluir el campo Unidad de medida en la selección de datos de tal manera que la actualización o el valor del ajuste de adición se aplique en forma uniforme.

Puede ejecutar el programa Mantenimiento de ajustes de precios (R41840) en la modalidad de prueba o final. Ejecute el programa en la modalidad de prueba para revisar el informe y efectuar los cambios correspondientes antes de ejecutar el programa en la modalidad final. Puede ejecutar este programa en la modalidad de prueba tantas veces como sea necesario.

Al configurar la versión del programa Mantenimiento de ajustes de precios, puede escoger los campos que el sistema debe seleccionar de la tabla "basado en". La selección de campos específicos es especialmente útil si no desea imprimir o actualizar toda la información.

También puede imprimir el informe de integridad Órdenes afectadas por cambio de precio (R40821) para revisar las órdenes que pudiesen modificarse por cambios de los ajustes.

Impresión del informe Ajustes de precios

Cuando se ejecuta el programa Mantenimiento de ajustes de precios (R41840), el sistema imprime solamente los ajustes existentes de cada registro que selecciona. No efectúa cambios ni actualizaciones. Para ejecutar esta versión, deje todas las opciones de proceso en blanco.

Impresión del informe Modificaciones de ajustes de precios

Puede realizar cambios individuales a los ajustes mediante la pantalla Modificaciones del detalle del ajuste del precio. También puede cambiar los ajustes o añadirlos con el programa Mantenimiento de ajustes de precios (R41840). El sistema basa los ajustes nuevos en los ajustes actuales seleccionados por el Generador de informes (Report Writer).

Debe escoger la versión Modificaciones de ajustes de precios de este informe. Puede ejecutar esta versión en modalidad de prueba o final.

Cuando se ejecuta este programa, el sistema imprime un informe que muestra los valores del factor nuevo y anterior de cada ajuste. Debe crear esta versión introduciendo un factor de ajuste y configurando las opciones de proceso.

Impresión del informe Adiciones de ajustes futuros

Para crear nuevos ajustes, escoja la versión Adiciones de ajustes futuros. Introduzca las fechas de vigencia de los nuevos ajustes en las opciones de proceso de esta versión. También puede especificar si desea que el sistema actualice la tabla Detalle de ajustes de precios (F4072) en las opciones de proceso.

El sistema basa los ajustes nuevos en el ajuste existente con la fecha de caducidad más reciente. Además, supone que los ajustes que desea crear estarán vigentes en una fecha futura. Para evitar posibles problemas, no cree ajustes para fechas pasadas. No cambie la secuencia de las versiones que crean ajustes nuevos. El cambio de secuencia hace que el sistema utilice el registro incorrecto.

Puede cambiar el ajuste nuevo antes de que el sistema lo registre en la tabla. Para hacerlo, introduzca el tipo y el factor del ajuste en las opciones de proceso. El sistema utiliza esta información para cambiar el ajuste nuevo.

Si deja en blanco el tipo y el factor de ajuste, el sistema copia los ajustes del ajuste actual. No crea un nuevo ajuste. Debe especificar una fecha "inicial" y "final" o, de lo contrario, el sistema no procesará la información.

En la modalidad de prueba se imprime una lista de las adiciones que ocurren si se procesan estos ajustes. En la modalidad final se muestran las adiciones efectuadas al seleccionar final.

Revisión de órdenes afectadas por cambio de precio

En el informe de integridad Órdenes afectadas por cambio de precio (R40821) se detallan las órdenes que podrían cambiar conforme a los cambios de los ajustes, variables o fórmulas a partir de la fecha de creación de las órdenes.

Imprima sólo el informe Ordenes afectadas por cambios en precios de las órdenes de venta.

