

PeopleSoft®

EnterpriseOne Xe
Fijación avanzada de precios
PeopleBook

Septiembre de 2000

J.D. Edwards World Source Company
One Technology Way
Denver, CO 80237

SKU XeSAPA

Copyright ©J.D. Edwards World Source Company, 2000
Todos los derechos reservados

J.D. Edwards es una marca registrada de J.D. Edwards & Company. Los nombres de productos y servicios de J.D. Edwards aquí mencionados son marcas registradas o comerciales de J.D. Edwards World Source Company.

Cualquier otro producto mencionado es una marca registrada o comercial de su respectivo propietario.

La información contenida en esta guía es confidencial y propiedad industrial de J.D. Edwards World Source Company. Se prohíbe la reproducción, distribución o transmisión de esta información sin previo aviso por escrito. Esta guía está sujeta a cambio sin previa autorización y no se trata en ningún caso de un compromiso por parte de J.D. Edwards & Company ni de sus filiales. El software que se describe en esta guía se distribuye bajo contrato y sólo puede usarse o reproducirse de acuerdo con los términos del mismo. J.D. Edwards World Source Company usa una rutina de desactivación automática de software para controlar la licencia del contrato. Para obtener más detalles acerca de estas rutinas, consulte la documentación técnica del producto.

Índice analítico

Generalidades

Descripción general	1-1
Descripción general de la industria	1-3
Ambientes y conceptos de la industria para Fijación avanzada de precios	1-3
Historial exacto de precios	1-4
Seguimiento de promociones	1-4
Rebajas y acumulaciones	1-4
Mercancía gratis	1-4
Fijación de precios por volumen	1-4
Fijación de precios de bienes de consumo	1-5
Administración flexible de precios	1-5
Ideas en Acción: la ventaja competitiva	1-5
Descripción general del sistema Fijación avanzada de precios	1-9
Funciones del sistema Fijación avanzada de precios	1-10
Clientes y grupos de artículos	1-10
Acumulaciones de ajustes	1-11
Tipos de ajustes de precios	1-11
Ofertas por tiempo limitado	1-12
Fijación de precios en varias monedas	1-12
Mercancía gratis	1-12
Descuentos por volumen de compra	1-12
Acumulaciones	1-12
Rebajas	1-12
Detalle de impresión flexible de facturas	1-13
Ajustes de nueva fijación de precios	1-13
Negociación de precios en línea	1-13
Aprobaciones de precios	1-13
Procesamiento de acuerdos de embarque y débito	1-13
Fijación avanzada de precios en el sistema Compras	1-13

Configuración

Configuración del sistema	2-1
Configuración de constantes del sistema	2-5
Configuración de constantes de fijación de precios	2-9
Configuración de las ICA para el sistema Fijación avanzada de precios	2-13
ICA utilizadas en el sistema Fijación avanzada de precios	2-14

Revisión de precios base

Revisión de precios base	3-1
Familiarización con Fijación de precios base en Administración de órdenes de venta	3-3
Revisión de niveles de precio	3-5
Revisión de la jerarquía de preferencias de precios base	3-5
Creación de grupos de precios de artículos y clientes	3-7
Definición de precios base	3-8
Familiarización con las aprobaciones de precios	3-11
Familiarización con la fijación de precios en el sistema Compras	3-19
Revisión de niveles de precio de compra	3-21
Revisión de los costos de inventario	3-21
Obtención de precios de proveedores	3-23

Listas y ajustes

Listas y ajustes	4-1
Configuración de jerarquías del sistema Fijación avanzada de precios ..	4-5
Configuración de un archivo Maestro de preferencias	4-6
Definición de una jerarquía de fijación de precios	4-9
Configuración de definiciones de ajustes	4-13
Generación de listas de ajustes	4-19
Configuración de detalles de ajustes	4-23
Generación de ajustes de precios nuevos en una moneda diferente ...	4-33
Opciones de proceso: Generación de detalle de ajuste de precios y de precios de mercancías gratis	4-36
Selección de datos para la aplicación Fijación avanzada de precios y ajustes	4-36

Grupos de búsqueda de modificación

Grupos de búsqueda de modificación	5-1
Ejemplo: Uso de grupos de búsqueda de modificación para ajustes de ventas	5-2
Trabajo con grupos complejos de precios	5-5
Configuración de grupos complejos de precios a clientes	5-5
Ilustración: Manera de usar los grupos de precios a clientes para determinar el precio	5-7
Configuración de grupos complejos de precios de artículos	5-9
Generación de combinaciones de grupos de precios	5-10
Definición de grupos de detalles de órdenes	5-13

Ajustes adicionales

Ajustes adicionales	6-1
Creación de ajustes por mercancía gratis	6-3

Creación de ajustes por acumulación	6-7
Ejemplo: Acumulación de comisiones y regalías	6-8
Ejemplo: Contabilización de un ajuste por acumulación	6-8
Creación de ajustes por rebajas	6-15
Ejemplo: Creación de un ajuste por acumulación de rebajas ...	6-15
Creación de ajustes por acumulación de rebajas	6-17
Revisión de información sobre rebajas	6-25
Trabajo con ajustes de embarque y débito	6-27
Configuración de los tipos de documento de embarque y débito ..	6-28
Configuración de embarque y débito de artículos	6-29
Definición de ajustes de embarque y débito	6-30
Configuración de detalles de ajustes de embarque y débito	6-34
Opciones de proceso: Saldos de ajustes (P45715)	6-40
Familiarización con Embarque y débito durante el procesamiento de órdenes de venta	6-41
Trabajo con reclamaciones de embarque y débito	6-43
Opciones de proceso: Reclamaciones de embarque y débito (P4576)	6-44
Trabajo con nueva fijación de precios	6-47
Creación de ajustes a nivel de grupo	6-47
Ejemplo: Creación de ajustes a nivel de grupo	6-48
Creación de ajustes a nivel de orden	6-52
Ejemplo: Creación de ajustes a nivel de órdenes	6-53
Nueva fijación de precios de órdenes de venta	6-55
Nueva fijación de precios después de hacer una consulta sobre una orden	6-55
Nueva fijación de precios a nivel de grupo o de órdenes	6-55
Nueva fijación automática de precios	6-55

Revisiones de ajustes

Revisiones de ajustes	7-1
Revisión y cambio de precios durante el registro de órdenes	7-3
Adición de ajustes durante el registro de órdenes	7-4
Cambio de descuentos por volumen de compra durante la introducción de órdenes	7-5
Revisión de información sobre rebajas a clientes	7-6
Revisión de cambios y ajustes de precios	7-9
Impresión del informe Ajustes de precios	7-10
Impresión del informe Revisiones de ajustes de precios	7-10
Impresión del informe Adiciones de ajustes futuros	7-10
Revisión de órdenes afectadas por cambios de precios	7-11
Opciones de proceso: Órdenes afectadas por cambios de precios	7-12

Índice

Generalidades



Descripción general

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, rebajas, acumulaciones y 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 innecesaria. 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 dicho 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.

La descripción general incluye lo siguiente:

- ☐ Descripción general de la industria
- ☐ Descripción general del sistema Fijación avanzada de precios



Descripción general de la industria

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, rebajas, acumulaciones y mercancía gratis. 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 suministro, la modalidad y distancia de entregas, impuestos y aranceles, condiciones de pago y monedas y tipos de cambio.

La descripción general de la industria consiste en lo siguiente:

- ☐ Ambientes y conceptos de la industria para Fijación avanzada de precios
- ☐ Ideas en Acción: la ventaja competitiva

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
- Rebajas 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 permiten recopilar análisis precisos de márgenes de precios.

Rebajas y acumulaciones

La acumulación de ajustes de precios en cuentas definidas del Libro mayor y la administración eficaz de rebajas ha adquirido gran importancia en la industria de las ventas dirigidas al cliente. Por ejemplo, muchos negocios ofrecen rebajas 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

Muchos negocios usan la práctica comercial de ofrecer mercancía gratis. Dichas compañías necesitan correlacionar los descuentos con las mercancías mismas o con las mercancías gratis complementarias y hacer que sus sistemas de fijación de precios apliquen el factor del costo de las mercancías gratuitas al precio de los productos que venden.

Es posible que muchas compañías deseen ofrecer algo más que el artículo en venta como estrategia para atraer las ventas de otros productos distintos o relacionados. Otras pueden ofrecer mercancías gratis en la compra de productos iguales o similares. Este tipo de mercadotecnia atrae clientes que posiblemente compren otros artículos además de los que se encuentran en venta.

Fijación de precios por volumen

Las compañías pueden alentar compras por volumen ofreciendo descuentos por cantidad, órdenes abiertas y acuerdos de rebajas. Por ejemplo, una compañía puede ofrecer descuentos con base en 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 con base en 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 usarse 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?

Use la aplicación 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 rebajas, promociones, ofertas de temporada, etc.

Necesitamos un sistema funcional de seguimiento para las ventas y acreditación automática de los clientes. ¿Qué soporte proporciona el sistema Fijación avanzada de precios a las rebajas para clientes?

Las aplicaciones de rebajas 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 rebajas. Dicha administración de rebajas 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 rebajas 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?	Use 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?	Use 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 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 someter los acuerdos de rebajas 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?	Use las aplicaciones del sistema Fijación avanzada de precios para actualizar los descuentos de precios por volumen configurando las especificaciones de cantidad, importes y peso.
¿Existen estructuras de fijación de precios que soporten los precios con base 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 usar acuerdos de mercancías gratis al fijar los precios de nuestros productos?	Use el sistema Fijación avanzada de precios para ajustar cualquier precio de ofertas de mercancías 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?	Use 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 habilidad de documentar los detalles específicos de cualquier esquema particular de fijación de precios, use la herramienta de anexión para objetos de multimedia de OneWorld. Puede anexar 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 soportan configuraciones, juegos de artículos y artículos estándar.

Descripción general del sistema Fijación avanzada de precios

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 innecesaria. Para reaccionar rápidamente a las condiciones cambiantes de fijación de precios, una compañía necesita un sistema de ajustes de precios flexibles.

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

- Mejorar las utilidades y la competitividad mediante una fijación de precios más precisa de acuerdo con los sectores del mercado y las características de los productos.
- Dar a los departamentos de ventas y mercadotecnia la libertad de desarrollar estrategias de fijación de precios con los distintos sectores del mercado como objetivo.
- 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 usando una de 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 usar 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 requiera mucho tiempo para 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 actualización.

El sistema Fijación avanzada de precios proporciona flexibilidad al realizar dicho 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.

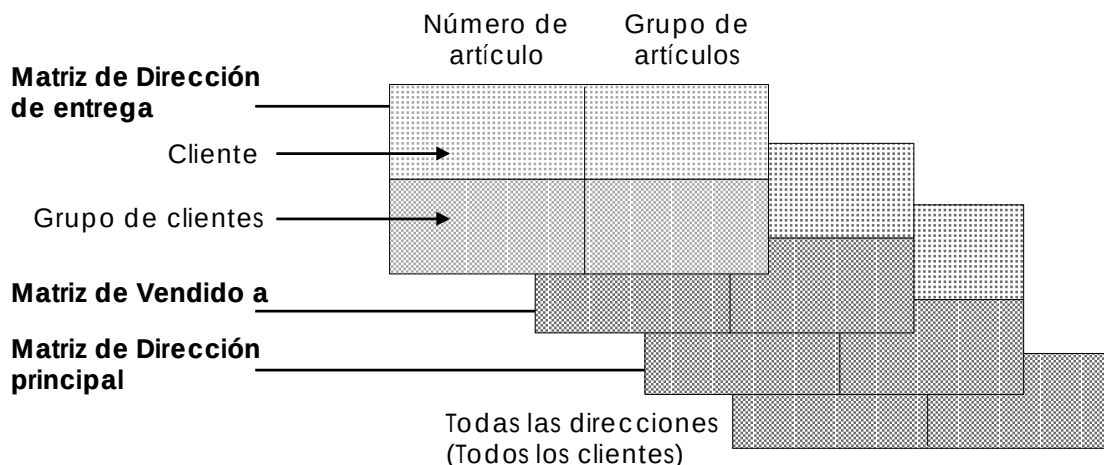
Clientes y grupos de artículos

Al agrupar los 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 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.

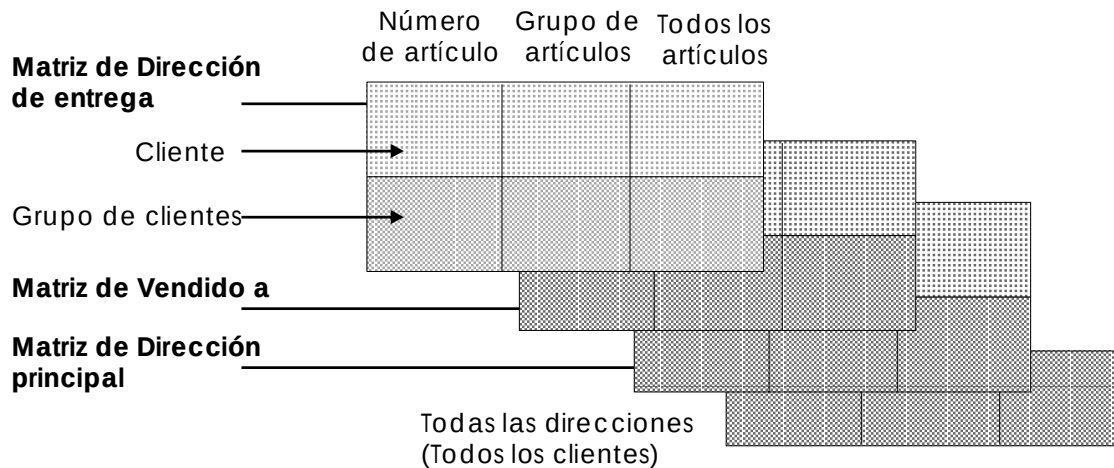
Matriz de fijación de precios base

Jerarquía de preferencias 51



Matriz de fijación avanzada de precios

Jerarquías definidas por el usuario



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 actual.
- Por un porcentaje del importe de su costo.
- Por un importe específico.
- Con base en una fórmula. Por ejemplo, puede crear fórmulas que:
 - Hagan referencia a un campo en el detalle de órdenes de venta.
 - Obtengan los datos de los archivos de variables si necesita crear la fijación de precios para artículos cuyos precios fluctúan con frecuencia.
- Con base en una modificación de precio. Puede modificar un precio creando un ajuste que reemplace el precio base con el precio que defina en el ajuste de modificación.
- Con base en uno de los programas personalizados de su compañía.

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 realiza ventas en varias monedas, el sistema puede obtener la moneda del archivo de precios base y obtener los ajustes de la fijación avanzada de precios con base en la moneda de la orden de venta. Si no se encuentran ajustes de la fijación de precios en la moneda de la orden, el sistema usará la moneda base.

Consulte *Creación de nuevos registros de precios en euros* en la guía *Implementación del euro* para obtener información acerca de la fijación de precios en euros y en otras monedas alternativas.

Mercancía gratis

Con frecuencia, la mercancía gratis consiste en artículos que contribuyen a promocionar, mostrar o acompañar el producto que se está ordenando. Por ejemplo, tal vez desee que, para ciertos productos, la mercancía gratis se muestre en cajas, carteles o artículos promocionales adicionales que se usan en la promoción de una venta.

Cuando define un ajuste, define la forma en la que el sistema aplica la mercancía gratis. Puede relacionar cualquier ajuste con la mercancía gratis.

Descuentos por volumen de compra

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

Acumulaciones

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

Rebajas

Puede definir los límites de rebajas para establecer las reglas para la generación de órdenes con nota de crédito.

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 hacer los descuentos con base en la cantidad, peso o importe total.

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 dirige a través del sistema Administración del flujo de trabajo empresarial de J.D. Edwards.

Procesamiento de acuerdos de embarque y débito

Los proveedores que tienen acuerdos con sus distribuidores con base en las fluctuaciones de precios en la industria electrónica pueden usar el sistema Procesamiento de embarque y débito de J.D. Edwards para definir, ajustar y procesar acuerdos y administrar los acuerdos que den como resultado reclamaciones. El sistema Fijación avanzada de precios soporta la función de embarque y débito.

Fijación avanzada de precios en el sistema 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 que van desde las simples promociones de productos hasta los acuerdos más sofisticados a 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 le 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 específicas 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 con el encabezado "Uso de la fijación avanzada de precios para el sistema Compras".

Configuración

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 fines de eficacia y exactitud.

La configuración del sistema Fijación avanzada de precios incluye las siguientes tareas:

- ☐ Configuración de constantes del sistema
- ☐ Configuración de constantes de fijación de precios
- ☐ Configuración de ICA para el sistema Fijación avanzada de precios

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

Constantes del sistema

Las constantes proporcionan al sistema los siguientes tipos de información:

- Las constantes del sistema determinan la información implícita de todo el sistema.
- Las constantes de la fijación de precios determinan la información de la misma.
- Las constantes del control de batch determinan si una aplicación requiere la aprobación de la administración y control de batch.
- Las constantes de sucursal/planta controlan las transacciones cotidianas dentro de una sucursal/planta.
- El formato de ubicaciones 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)

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.



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:

Revisiones del Libro de direcciones	Puede introducir códigos de categoría con los que puede crear grupos de clientes.
Maestro de artículos	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. Para las órdenes de compra, el sistema usa el nivel de precio de compra para identificar si el sistema obtiene el costo unitario del archivo Libro mayor de costos de artículos (F4105) o del archivo Proveedores/artículos (F41061).
Información sobre sucursal/planta de artículos	Puede introducir códigos de categoría con los que puede crear grupos de artículos.
Instrucciones de facturación a clientes	Puede configurar información de los clientes, tal como Lista de ajustes o grupo de clientes, que el sistema usa como precio implícito.
Instrucciones a proveedores	Puede configurar información de proveedores, como la Lista de ajustes o el grupo de proveedores, que el sistema usa como precio implícito.
Costos adicionales	Puede configurar los costos adicionales para especificar los costos que exceden el precio de compra de un artículo, tales como cargos por entrega, honorarios de agentes aduanales, etc.
Unidades de medida estándar	Puede configurar las unidades de medida estándar de todos los artículos en todas las sucursales/plantas para convertirlas a la unidad de medida especificada de fijación de precios.

Consulte también

- *Trabajo con registros del Libro de direcciones* en la guía *Libro de direcciones*.
- *Registro de información del Maestro de artículos* en la guía *Administración de inventario*.

-
- *Registro de información sobre sucursales/plantas* en la guía *Administración de inventario*.
 - *Definición de instrucciones de compra de proveedores* en la guía *Compras*.
 - *Configuración de costos adicionales* en la guía *Compras*.
 - *Configuración de unidades de medida estándar* en la guía *Administración de inventario*.

Configuración de constantes del sistema

Configure las constantes del sistema para determinar las funciones que se van a realizar. Por ejemplo, si tiene varias sucursales/plantas y usa diferentes unidades de medida para los artículos en cada sucursal/planta, puede configurar una constante del sistema para convertir automáticamente las unidades de medida por sucursal. Las constantes del sistema 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 usar 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.

Uso del sistema Fijación avanzada de precios para Compras

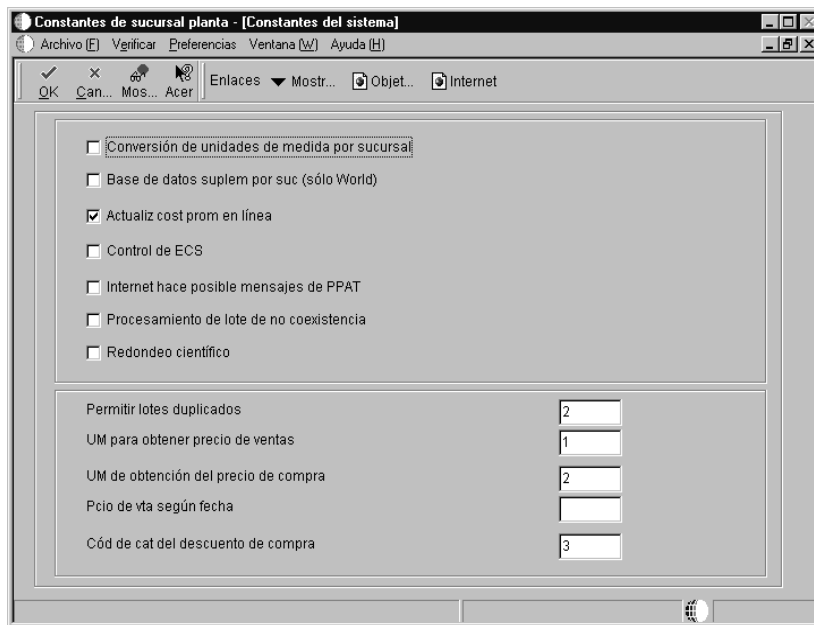
Puede usar la constante del sistema, Precio de venta basado en la fecha, para determinar la fecha que usa el sistema para obtener un precio base o ajuste admisible para la orden de compra. Puede basar el precio en la fecha del sistema, la fecha de la orden o de la transacción, la fecha solicitada o la fecha en la que se reciben los artículos. En el sistema Compras, la fecha de embarque es en realidad la fecha en la que usted recibe la mercancía, o Fecha de recepción, y no puede usar la opción Fecha de facturación.

Nota: si usa el sistema Fijación avanzada de precios para Compras, puede usar la constante del sistema, Precio de venta basado en la fecha, para determinar la fecha que usa el sistema para obtener un precio base o ajuste admisible 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 en la que se reciben los artículos. En el sistema Compras, la fecha de embarque es en realidad la fecha en la que usted recibe la mercancía, o Fecha de recepción, y no puede usar la opción Fecha de facturación.

► Para configurar las constantes del sistema

En el menú Configuración del sistema (G4241), escoja Constantes de sucursal/planta.

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



2. En la pantalla Constantes del sistema, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - UM para obtener precio de ventas
 - Precio de venta según fecha
3. También puede introducir la información correspondiente en los siguientes campos si usa el sistema Fijación avanzada de precios para Compras:
 - UM de obtención del precio de compra
 - Código de categoría del descuento de compra
4. Haga clic en OK.

Campo	Explicación
UM para obtener precio de ventas	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. El sistema le permite definir sus precios base en el archivo Precio base (F4106) y ajustes de precio en el archivo Detalle de ajustes de precios (F4072) en varias unidades de medida. 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.
Precio de venta según fecha	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).
UM de obtención del precio de compra	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. 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.
Código de categoría del descuento de compra	Es un número que determina cuál código de categoría usará el sistema en los criterios para la comparación de inclusión.

Consulte también

- *Configuración de constantes* en la guía *Administración de inventario*.

Configuración de constantes de fijación de precios

El sistema usa la información de las constantes de fijación de precios para controlar si los sistemas Administración de órdenes de venta o Compras, o ambos usan la Fijación avanzada de precios. Además, asigne los caracteres especiales que se usan 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. No puede personalizar la configuración de 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 la sucursal/planta.

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

Fijac avanz pcio venta (Y/N)	Y
Símbolo para identif tabla de variables	&
Símbolo para identif UM	%
Símbolo identif mon	
Símb para identif campo base datos	?
Fijación avanzada pcios de compra (Y/N)	Y
Requiere aprobación de pcio (Y/N)	Y

2. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Constantes de fijación de precios:
 - Fijación avanzada de precio de venta (Y/N)
 - Símbolo para identificar tabla de variables
 - Símbolo para identificar UM
 - Símbolo identificación moneda
 - Símb para identificar campo base datos
 - Fijación avanzada precios de compra (Y/N)
 - Requiere aprobación de precio (Y/N)
3. Haga clic en OK.

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

Campo	Explicación
Fijación avanzada de precio de 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 para identificar tabla de variables	Es un carácter 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 para identificar 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.

Campo	Explicación
Símbolo para identificar 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.
Fijación avanzada precios de 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.
Requiere aprobación de 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 el sistema Fijación avanzada de precios

Las instrucciones de contabilidad automática (ICA) proporcionan las reglas que el sistema usa para crear asientos en el Libro mayor en forma automática. Cada aplicación que contabiliza asientos en el Libro mayor usa 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 usar. Cada ICA se dirige a una cuenta específica del Libro mayor que incluye un centro de costos, una cuenta objeto y una cuenta auxiliar.

Después de que defina las ICA, el sistema puede introducir correctamente las transacciones. Cuando se ejecuta una actualización de ventas, el sistema crea asientos en las cuentas de inventario, en las cuentas de gastos del costo de ventas y en las cuentas de ingresos de las órdenes. También puede compensar las cuentas 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
- Código de clase del 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 usan 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 usted 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 Rebajas por pagar	Especifica cuentas de acumulación para asientos de compensación.
4234 Embarque y débito	Especifica las cuentas temporales de acumulación que se reconocen como una reducción del costo de ventas.

Después de revisar y corregir las ICA existentes que satisfacen las necesidades de su compañía, tal vez necesite configurar partidas de ICA adicionales.

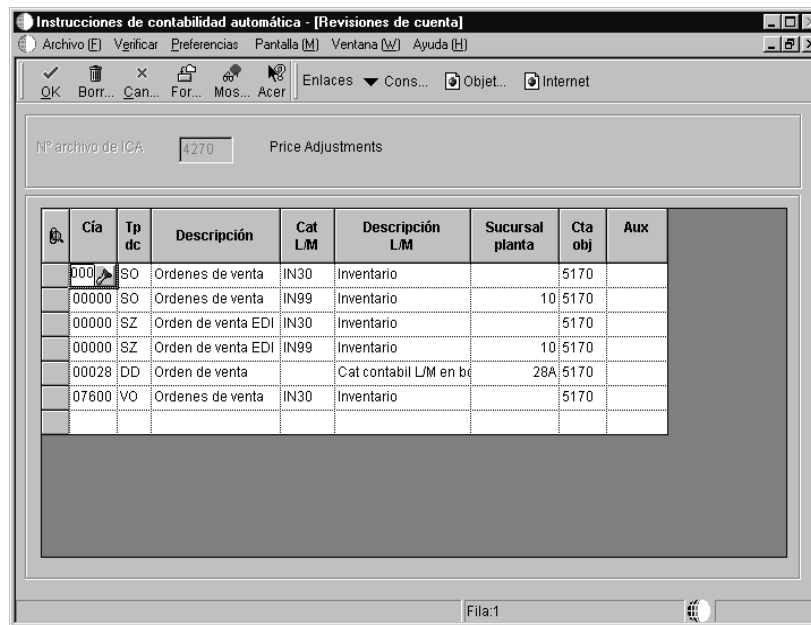
Antes de iniciar

- ☐ 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 los códigos de clase del Libro mayor.
- ☐ Determine los números de cuenta para el registro de transacciones.

► Configuración de 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 Revisiones de cuenta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Cía
 - Tp dc
 - Cat L/M
 - Sucursal planta
 - Cta obj
 - Aux
3. Introduzca un texto por cada tabla de ICA, si es necesario, escogiendo Anexos en el menú Pantalla o en el menú Fila.
4. Haga clic en OK para corregir la cuenta.

El código de clasificación del Libro mayor que se usa para las ICA es el valor implícito que se encuentra en el campo Compensación del Libro mayor en la pantalla Definiciones de ajustes. Si el campo Compensación del Libro mayor está en blanco, se usa el valor del código de clasificación del Libro mayor de la orden de venta.

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

Campo	Explicación										
Cía	Es el código que identifica a una organización específica, fondo, entidad, etc. El código de la compañía ya debe existir en el archivo Constantes de la compañía (F0010) y debe identificar a una entidad de elaboración de informes que tiene un balance general completo. A este nivel, puede tener transacciones entre compañías. NOTA: puede usar la compañía 00000 para los valores implícitos, como las fechas y las instrucciones de contabilidad automática. No puede usar la compañía 00000 para registros de transacciones.										
Tp dc	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 los tipos de documentos como comprobantes, facturas, recibos y hojas de tiempo. Los prefijos reservados de los tipos de documentos para los códigos son: <table><tr><td>P</td><td>Documentos de Cuentas por pagar</td></tr><tr><td>R</td><td>Documentos de Cuentas por cobrar</td></tr><tr><td>T</td><td>Documentos de tiempo y sueldo</td></tr><tr><td>I</td><td>Documentos de inventario</td></tr><tr><td>O</td><td>Tipos de documentos para ordenar</td></tr></table> El sistema crea registros de compensación para estos tipos de documentos al contabilizar un batch.	P	Documentos de Cuentas por pagar	R	Documentos de Cuentas por cobrar	T	Documentos de tiempo y sueldo	I	Documentos de inventario	O	Tipos de documentos para ordenar
P	Documentos de Cuentas por pagar										
R	Documentos de Cuentas por cobrar										
T	Documentos de tiempo y sueldo										
I	Documentos de inventario										
O	Tipos de documentos para ordenar										

Campo	Explicación
Cat L/M	Es un código definido por el usuario (41/9) que identifica la compensación del Libro mayor que el sistema utiliza cuando busca la cuenta en la que contabiliza 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 Administración de órdenes de venta. El usuario puede asignar los códigos de categoría del Libro mayor de la manera siguiente: - IN20 Órdenes de embarque directo - IN60 Órdenes 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-Inventario (cargo) xxxxx.xx - Ventas de inventario a C/C (abono) xxxxx.xx - Categoría de contabilización: IN80 - Inventario en existencia (cargo) xxxxx.xx - Costo de ventas de inventario (abono) xxxxx.xx El sistema utiliza el código de categoría y el tipo de documento para encontrar la ICA.

Campo	Explicación
Sucursal planta	Es un campo alfanumérico que identifica una entidad separada dentro de un negocio para el que desea efectuar un seguimiento de los costos. Por ejemplo, una unidad de negocios puede ser una ubicación de almacén, un trabajo, un proyecto, un centro de trabajo, una sucursal o una planta. Puede asignar una unidad de negocios a un comprobante, factura, activo fijo, empleado y así sucesivamente con fines de elaboración de informes de responsabilidad. Por ejemplo, el sistema proporciona informes por unidad de negocio de cuentas por pagar y cuentas por cobrar pendientes para dar seguimiento a equipos por departamento responsable. La seguridad establecida para este campo puede impedirle localizar aquellas unidades de negocio para las que no tenga autoridad. Nota: el sistema usará el número de trabajo para los asientos de diario si no introduce ningún valor en el archivo ICA. <i>Información específica del formato</i> Si deja este campo en blanco, el sistema usará la unidad de negocios que usted haya introducido en la orden de trabajo, en el campo Cargo al centro de costo.
Cta obj	Es la parte de una cuenta del Libro mayor que se refiere a la división del Código de costo (por ejemplo, mano de obra, materiales y equipo) en subcategorías. Por ejemplo, si divide la mano de obra en tiempo normal, extra y gastos indirectos. NOTA: si está usando catálogos de cuentas flexibles y la cuenta objeto está configurada con 6 dígitos, J.D. Edwards recomienda usar los 6 dígitos. Por ejemplo, si introduce 000456 no es lo mismo que introducir 456, porque si introduce 456, el sistema introduce tres espacios en blanco para rellenar un objeto de 6 dígitos.
Aux	Una subdivisión de una cuenta objeto. Las cuentas auxiliares guardan más registros detallados de la actividad contable de una cuenta objeto. <i>Información específica del formato</i> 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.

Revisión de precios base



Revisión 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 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. Después de que el sistema obtiene el precio base, verifica que el sistema Fijación avanzada de precios esté activado. De ser así, el sistema pasa por alto los ajustes estándar de precios, como reglas de fijación de precios de inventario, y busca las listas y ajustes correspondientes en este mismo sistema.

El sistema usa 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 usted introduzca en la orden de compra o de venta modificará al precio base que el sistema obtenga. Puede usar la fijación estándar de precios o la fijación avanzada de precios para crear ajustes al precio base. La Revisión del precio base incluye lo siguiente:

- ☐ Familiarización con la fijación de precios base en el sistema Administración de órdenes de venta
- ☐ Familiarización con las aprobaciones de precios
- ☐ Familiarización con la fijación de precios en el sistema Compras

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 la fijación de precios determina la forma en la que el sistema busca los precios. El sistema siempre usa la jerarquía de Preferencias de precios base (51) para obtener dichos precios. La estructura de la 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 empresarial 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 basándose en su nivel de precio de compra y, cuando corresponda, el catálogo del proveedor. El sistema no usa la jerarquía Preferencias de precios base para obtener información sobre fijación de precios para las órdenes de compra.

Consulte también

- *Generación de precios base nuevos en una moneda diferente* en la guía *Administración de órdenes de venta* para obtener información sobre una aplicación que genere registros de precios base nuevos conforme a los registros existentes.

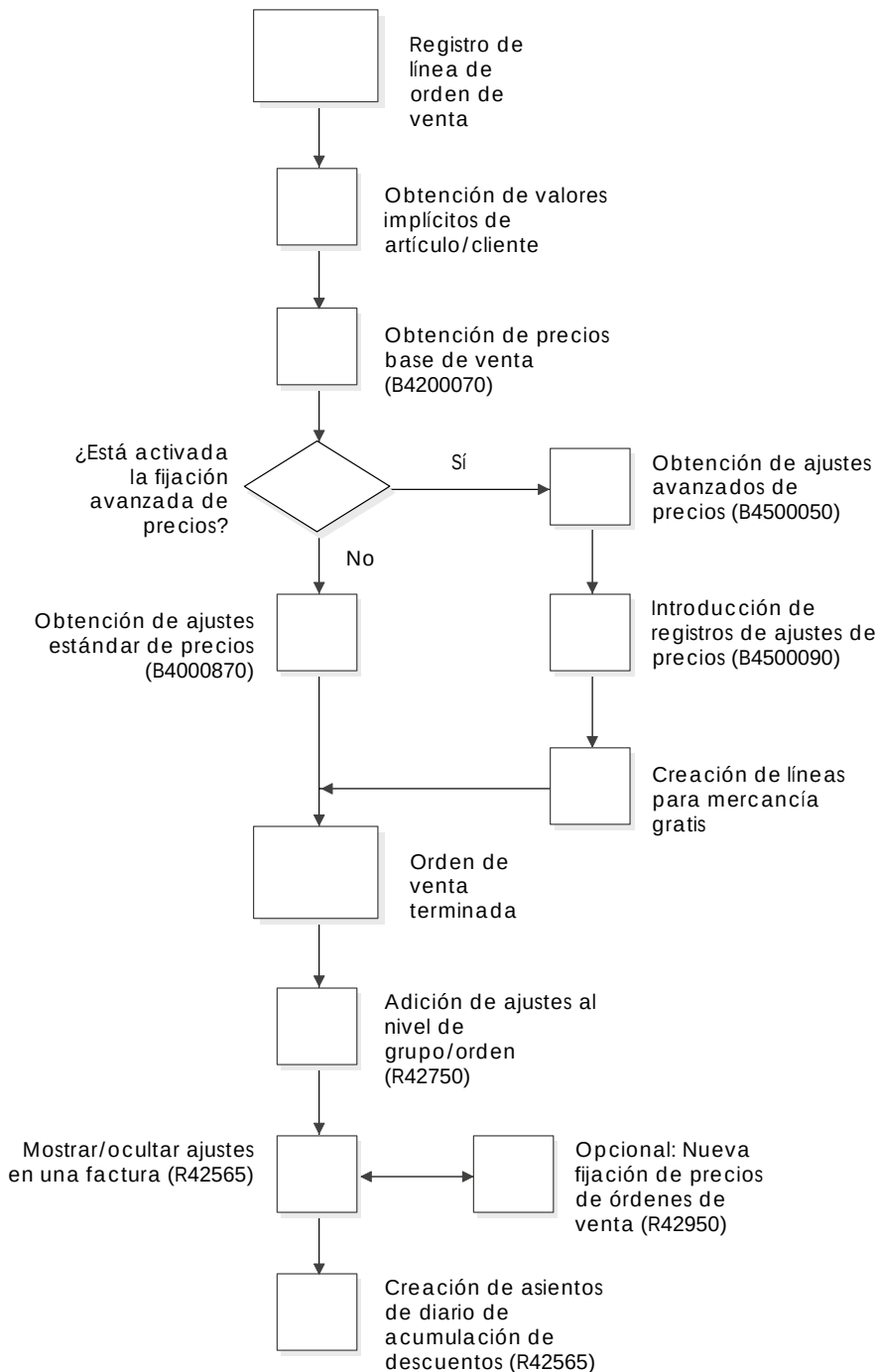
Familiarización con Fijación de precios base en Administración de órdenes de venta

Cuando usted introduce una orden de venta, el sistema obtiene el precio del artículo según las características del mismo, como la sucursal/planta, el cliente y la cantidad. Después de que el sistema obtiene el precio base, verifica que esté activado el sistema Fijación avanzada de precios. Si está activado el sistema Fijación avanzada de precios, éste pasa por alto ajustes estándar de precios, como las reglas de precios de inventario y busca las listas y ajustes correspondientes en este mismo sistema.

La familiarización con el precio base en el sistema Administración de órdenes de venta incluye las siguientes tareas:

- ☐ Revisión de niveles de precio
- ☐ Revisión de la jerarquía de preferencias de precios base
- ☐ Creación de grupos de precios de artículos y clientes
- ☐ Definición de precios base

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



Revisión de niveles de precio

Cuando introduzca un artículo en la pantalla Revisiones del Maestro de artículos (P4101), debe introducir el nivel de precios de venta. Dicho nivel determina la forma en la que usted 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 la sucursal/planta.

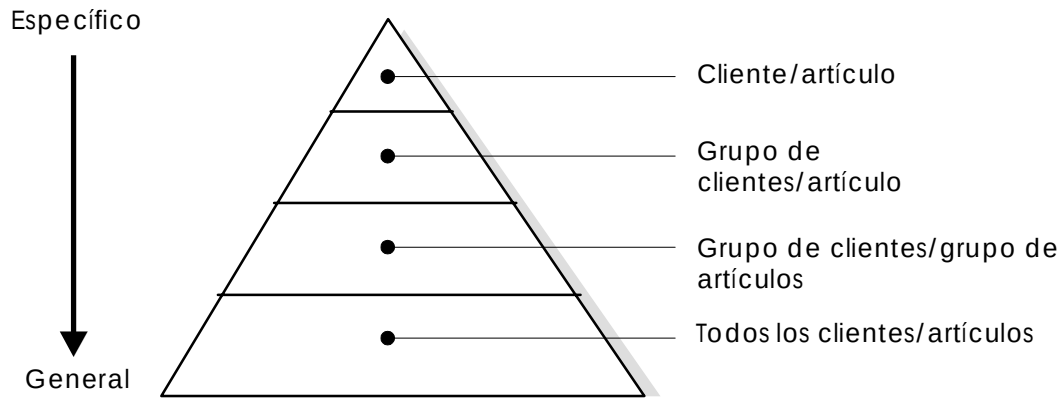
Consulte también

- *Generación de precios base nuevos en una moneda diferente* en la guía *Administración de órdenes de venta* para obtener información sobre una aplicación que genere registros de precios base nuevos conforme a los registros existentes.
- *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, usa la jerarquía que usted 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 basándose en la jerarquía que usted 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

Cuidado: para la fijación de precios base, es posible introducir hasta 14 números en la jerarquía de dicha fijación. Sin embargo, debe limitar su jerarquía de fijación de precios a tres o cuatro, ya que cada número representa una búsqueda por parte del sistema en todo el archivo Precios base (F4106). Por lo tanto, cada número que usted 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 Jerarquías de preferencias.

1. En la pantalla Trabajo con jerarquía de preferencias, haga clic en Buscar para entrar a la pantalla Revisiones de la jerarquía de preferencias de precios base.
2. Escoja el tipo de preferencia 51, Precios base.

Tp pref	Precio base	Artículo	Artículo
		Número	Grupo
Dir entrg	Nº de cliente		
	Grupo de cliente		
Vend a	Nº de cliente	1	
	Grupo de cliente	2	3
Principal	Nº de cliente		
	Grupo de cliente		
Todos los clientes		4	

3. En la pantalla Revisión de jerarquías de preferencias, introduzca los números consecutivos en las intersecciones de filas y columnas para definir la jerarquía de fijación de precios base (51).

Consulte también

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

Creación de grupos de precios de artículos y clientes

Los grupos de precio son una forma opcional de organizar sus esquemas de fijación de precios. Puede configurar grupos de precios para clientes con el fin de introducir 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, quienes pueden comprar una bicicleta a un precio \$20.00 menor al que lo comprarían 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 con diferentes colores, 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 la 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 en Instrucciones de facturación a clientes.

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 basándose en códigos específicos del Libro de direcciones y en códigos de categoría de artículo. Con los grupos de precios complejos, los clientes pueden pertenecer al mismo grupo pero pueden tener precios diferentes basándose en códigos de categoría como la ubicación geográfica.

Consulte también

- *Trabajo con grupos de precios complejos* para obtener más información.
- *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 usa 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 monedas según sea necesario. Por ejemplo, puede configurar los precios base de un artículo en dólares estadounidenses y en francos franceses.

El código de moneda y la unidad de medida son claves para el archivo Revisiones de precios base (F4106). Si usa 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 la jerarquía de fijación de precios y busca en la misma secuencia.

Antes de iniciar

- ☐ Verifique que la jerarquía de la fijación de precios se haya definido. Consulte *Definición de jerarquía de fijación 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*.

Consulte también

- *Generación de precios base nuevos en una moneda diferente* en la guía *Administración de órdenes de venta* para obtener información sobre una aplicación que genere registros de precios base nuevos conforme a los registros existentes.

► Para definir precios base

En el menú Administración de precios (G4222), escoja Revisiones de precios base.

1. En la pantalla Trabajo con precios 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 jerarquías de preferencias, escoja la jerarquía para la cual desea definir un precio.

Sucursal/planta	Ubicación	Nº de lote	UM	Nº de cliente	Descripción de cliente	Cód moneda
-----------------	-----------	------------	----	---------------	------------------------	------------

3. En la pantalla Revisiones de precios base, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Sucursal/planta
 - Ubicación
 - Número de lote
 - UM

- Código de moneda
 - Precio unitario
 - Fecha inicio vigencia
 - Fecha vencimiento
 - Precio c/nota
4. Active la siguiente opción para introducir precios a crédito:
- Precio de crédito

Campo	Explicación
Nº de cliente	Es un número que identifica un registro en el sistema Libro de direcciones. Use este número para identificar empleados, solicitantes, participantes, clientes, inquilinos, una ubicación y cualquier otro miembro del Libro de direcciones.
Precio para gpo 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 pcio de 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.
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 cambie 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 usan para fijar precios a las órdenes hasta que el proceso de aprobación termine. 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
- Límites de rebajas

Las aprobaciones de precios deben usarse 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 el sistema Compras. Cuando se aprueban los precios, están disponibles para las aplicaciones de registro de órdenes para usarlos en órdenes posteriores. Cuando se rechazan los precios, éstos se retiran y no pueden usarse 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.

Debe estar familiarizado con los siguientes conceptos para entender las aprobaciones de precios:

- Activación de precios ya existentes
- Precios pendientes y precios activos
- Flujo de trabajo de aprobación de precios
- Revisión de solicitudes de aprobación
- Corrección de la configuración del flujo de trabajo

Nota: las aplicaciones en batch de actualización de precios no activan el proceso del flujo de trabajo. Los precios que estas aplicaciones crean se aprueban automáticamente.

Problemas de coexistencia

Si usa los sistemas de software de OneWorld y World, debe hacer cambios en las siguientes aplicaciones o archivos de OneWorld cuando esté activado el flujo de trabajo de aprobación de precios:

P4106	Revisiones de precios base
P4072	Revisiones de detalle de ajustes de precio
P4075	Archivo de variables de precios
P4076	Ventana de fórmulas de precios
P4077W	Actualización del límite de rebajas

Antes de iniciar

- ☐ Active la opción Aprobaciones de 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 Aprobaciones de precios en Constantes de fijación de precios, debe convertir los precios ya existentes y los ajustes ejecutando la aplicación Conversión de aprobaciones de precios (R45210).

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

Cuidado: debe ejecutar esta aplicación para que sus precios se activen. Si no ejecuta la aplicación, el sistema supondrá que todos los precios ya existentes 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 introducen en el sistema. Los códigos de estado de aprobación de precios pueden verse en los archivos 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:

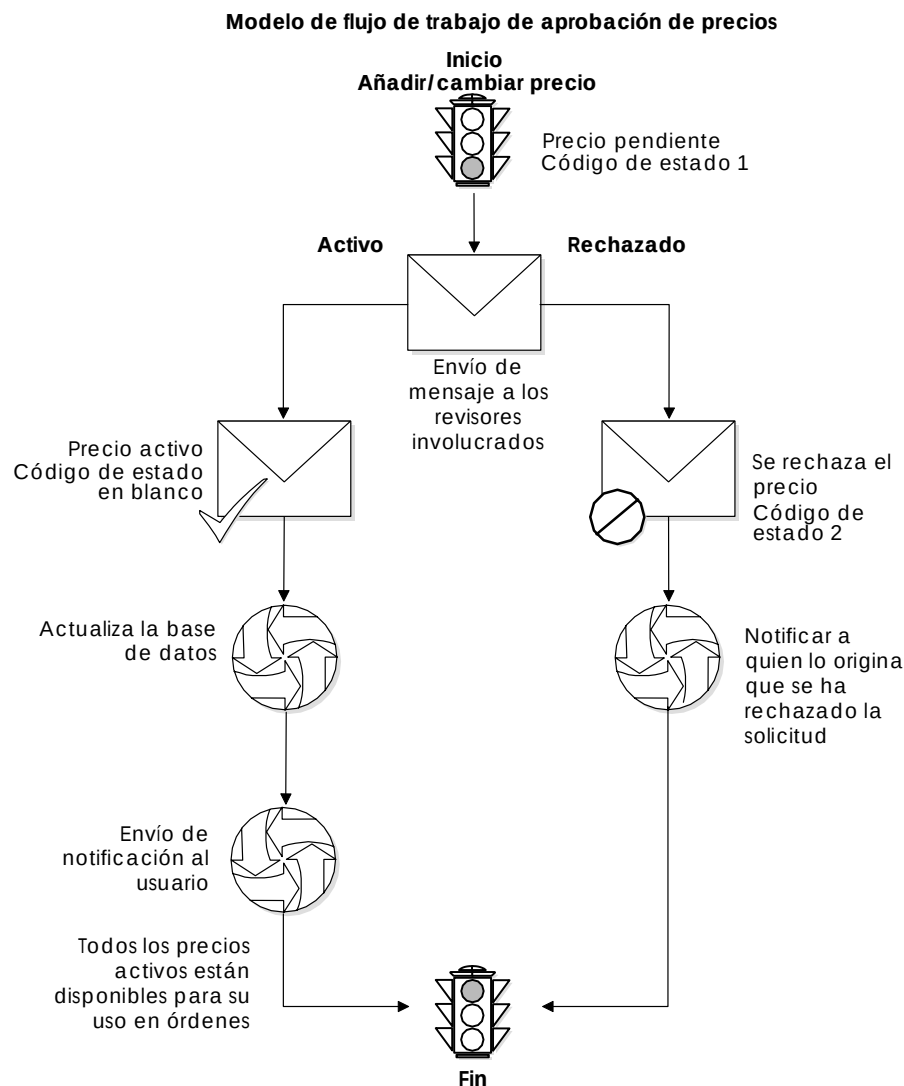
Pendiente	Un precio nuevo o cambiado tiene un estado de aprobación pendiente al momento de su creación. El código de estado de aprobación para precios pendientes es 1.
Activo	Cuando todos los revisores aprueban un precio nuevo o cambiado, el estado del precio pasa a activo. Una vez que el estado cambia 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 usarán en las órdenes de precio. Un código de estado de aprobación en blanco significa que es un cambio de precio activo.
Rechazado	Si por lo 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.
Supresión pendiente	Es posible eliminar los precios del sistema con la función de supresión. Los precios cuyo estado sea Supresión pendiente permanecerán activos hasta que se apruebe la solicitud de supresión. Cuando se apruebe el supresión pendiente de un precio, 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 usarse 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 cuando un usuario de OneWorld cambia un precio base o una lista de ajustes. Cuando se detecta un cambio en precio, el proceso del Flujo de trabajo canaliza automáticamente un mensaje a las personas adecuadas para su aprobación o rechazo.

Cuando un usuario crea o cambia un precio, el sistema muestra un mensaje en el que se notifica al usuario que los cambios han sido sometidos a aprobación. El sistema no refleja el precio nuevo ni cambiado en las órdenes sino 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 el precio cambiado es aprobado.

Por ejemplo, si es necesario cambiar un artículo para el siguiente periodo de promoción, puede cambiar el precio en las pantallas Revisiones de precios base o en Revisiones de detalles de ajuste de precios y haciendo clic en OK. Al consultar una vez más sobre el mismo precio, existirían dos precios: el original, precio base activo, y el nuevo, precio pendiente.

Puede existir más de un precio en el mismo periodo de vigencia. Los precios que existen en el sistema se aprueban en forma automática cuando se activa la función Aprobaciones de precio. 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 empresarial* para obtener más información sobre el proceso Flujo de trabajo.

Revisiones de solicitudes de aprobación

Puede usar cualquiera de las siguientes aplicaciones para revisar y aprobar las solicitudes de cambios de precio:

- Administrador de cola de empleados
- Aprobación rápida de precios

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. 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 después debe hacer clic 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 usado con anterioridad.

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

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 precios 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 Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311). En la pantalla Revisión de cambios de precios de la aplicación 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 del menú Fila.

E	A	Tipo de cambio	C	A	N° de partida	Descr de N° de art	N° de dir
---	---	----------------	---	---	---------------	--------------------	-----------

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

Corrección 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 Revisiones 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. En el sistema Administración de flujo de trabajo, se usa Trabajo con listas de distribución (P02150) para añadir dueños de listas de distribución (como son los gerentes) y subordinados de los dueños (como son los 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 hayan sido introducidas 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 se pueden configurar las listas de distribución. Consulte *Familiarización con Listas de distribución* y *Trabajo con listas de distribución* en la guía *Administración de flujo de trabajo empresarial* para obtener más información.

Tal vez desee modificar el mensaje del proceso de aprobación si es que un receptor de un nivel inferior no ha respondido a un mensaje.

Observe que la opción Modificación 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 receptor a quien estaba dirigido el mensaje.
- El mensaje no haya sido abierto.
- El mensaje tenga un acceso directo activo.

Nota: el identificador de proceso para Aprobaciones de precios de J.D. Edwards debe ser JDEPRAPPR.

Consulte también

- *Control de la actividad de proceso* en la guía *Administración del flujo de trabajo empresarial* para obtener más información sobre la revisión de la actividad de proceso y la revisión de anexos de una actividad.

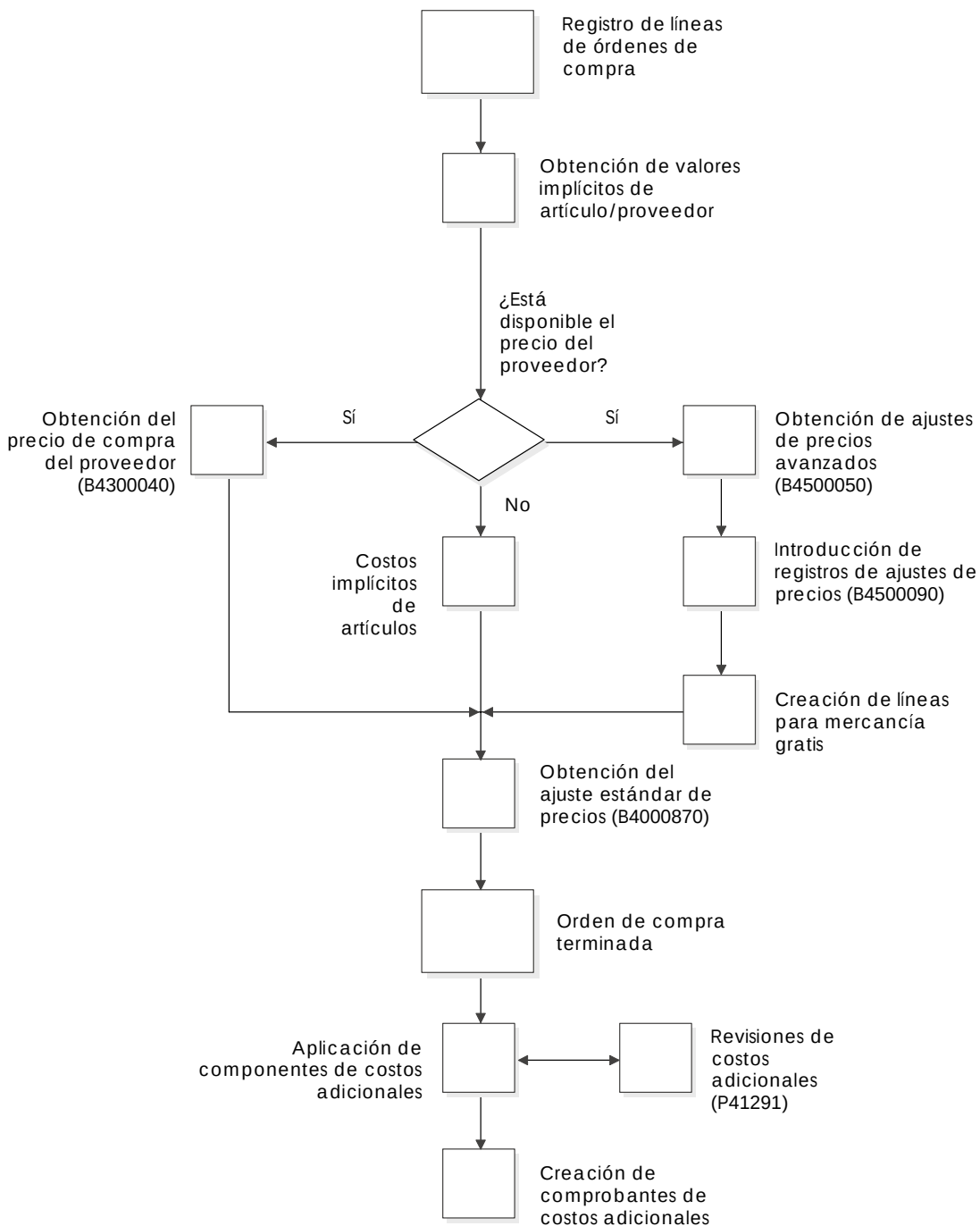
Familiarización con la fijación de precios en el sistema Compras

Cuando se introduce una orden de compra, el sistema obtiene el costo unitario del artículo según las características del mismo, como lo es 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. Dependiendo del nivel del precio de compra del artículo, el sistema obtiene el costo unitario ya sea del archivo Precios de compra (F41061) o del archivo Libro mayor 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, pasa por alto los ajustes estándar de precios que se configuran en el sistema Compras y busca las listas de ajustes pertinentes en el sistema Fijación avanzada de precios.

El familiarizarse con la fijación de precios en el sistema Compras incluye las siguientes tareas:

- ☐ Revisión de niveles de precio de compra
- ☐ Revisión de los costos de inventario
- ☐ Obtención de precios de proveedores

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



Revisión de niveles de precio de compra

Cuando introduce un artículo en la pantalla Maestro de artículos, debe introducir el nivel de precios de compra. El nivel de precios de compra determina la forma en la que 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 del archivo Precios de compra (F41061).
Nivel proveedor/artículo/sucursal	Configuración de precios diferentes para cada combinación de proveedor, artículo y sucursal. El sistema obtiene el costo del proveedor del archivo Precios de compra (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 del archivo Costos de inventario (F4105). Si no configura los precios de proveedores, el sistema usará el costo de inventario como el valor implícito para la orden de compra.

Consulte también

- *Registro de información sobre 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.
- *Generación de precios nuevos de proveedor en una moneda diferente* en la guía *Compras* para obtener información acerca de una aplicación que genere registros nuevos de precios de proveedores conforme a los registros existentes.

Revisión de los costos de inventario

Debe especificar el método de costeo que usa el sistema para determinar el costo del artículo para:

- Ventas y costos de ventas
- Ordenes de compra

Por ejemplo, puede usar 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.

Es posible definir sus propios métodos de costeo con los códigos definidos por el usuario aunque J.D. Edwards se reserva los métodos de costeo 01–19. El sistema proporciona los siguientes métodos de costeo definidos:

- 1 Últimas entradas
- 2 Promedio ponderado
- 3 Texto
- 4 Actual
- 5 Futuro
- 6 Lote
- 7 Registro
- 8 Compras – costo base sin adiciones

Debe establecer los costos de un artículo introduciendo un importe por cada método de costeo. Cuando se revisen los costos del artículo, el sistema mostrará sólo aquellos métodos para los cuales haya introducido un importe.

Si no se introduce 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*.

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 junto 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 puede comprar a un proveedor o puede crear varios catálogos para clasificar los artículos de un proveedor por cambios estacionales, diferentes líneas de productos, etc. Puede introducir el mismo artículo a un precio diferente en varios catálogos, con diferentes fechas de vigencia para cada precio. Además, puede especificar descuentos por volumen basándose en la cantidad comprada.

Si se introducen precios de artículos para un proveedor sin especificar el nombre de un catálogo, el sistema crea automáticamente un catálogo implícito para dicho proveedor. Puede usar catálogos implícitos si piensa mantener solamente un catálogo para cada proveedor. Cuando se introduzca un artículo en una orden de compra, el sistema buscará los catálogos del proveedor para obtener el costo unitario. Primero busca el catálogo implícito (si es que existe) y después todos los otros catálogos en orden alfabético. Después de que el sistema ubique un costo unitario, verificará las fechas de vigencia. Si la fecha actual cae dentro de las fechas vigentes, el sistema introduce el costo unitario en la orden de compra.

Consulte también

- *Configuración de información sobre proveedores y artículos* en la guía *Compras*.
- *Generación de precios nuevos de proveedor en una moneda diferente* en la guía *Compras* para obtener información acerca de una aplicación que genere registros nuevos de precios de proveedores conforme a los registros existentes.

Listas y ajustes



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 usar los ajustes para controlar las promociones que se ofrecen a los clientes. Si se usa la aplicación Fijación avanzada de precios para Compras, puede usar 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 usa 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 usa los ajustes que aparecen en los detalles de ajustes.

La configuración de listas de ajustes y los ajustes incluyen las siguientes tareas:

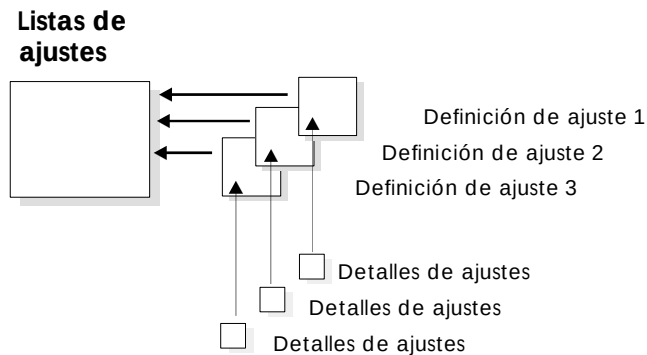
- ☐ Configuración de jerarquías del sistema Fijación avanzada de precios
- ☐ Configuración de definiciones de ajustes
- ☐ Generación de listas de ajustes
- ☐ Configuración de detalles de ajustes
- ☐ Generación de ajustes de precios nuevos en una moneda diferente

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

- 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 imprimirá 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 forma en la que se configura una lista a partir de varios ajustes.



Nota: puede definir ajustes de precios obligatorios para componentes de precios obligatorios como recargos e impuestos especiales. Un ajuste de precios puede ser obligatorio para artículos específicos durante una venta, transferencia, introducción de órdenes de embarque directo o para incluir recargos e impuestos especiales. Si una lista de precios contiene ajustes obligatorios que no se definen para las órdenes de venta de un cliente y artículo en particular, el sistema emite un error y no podrá procesar la línea de detalle de la orden.

Antes de iniciar

- ☐ Verifique que se hayan configurado los precios base. Consulte *Definición de precios base* en la guía *Administración de órdenes de venta*.
- ☐ Verifique que estén configurados los precios del proveedor o los costos del inventario. Consulte *Definición de precios de 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.

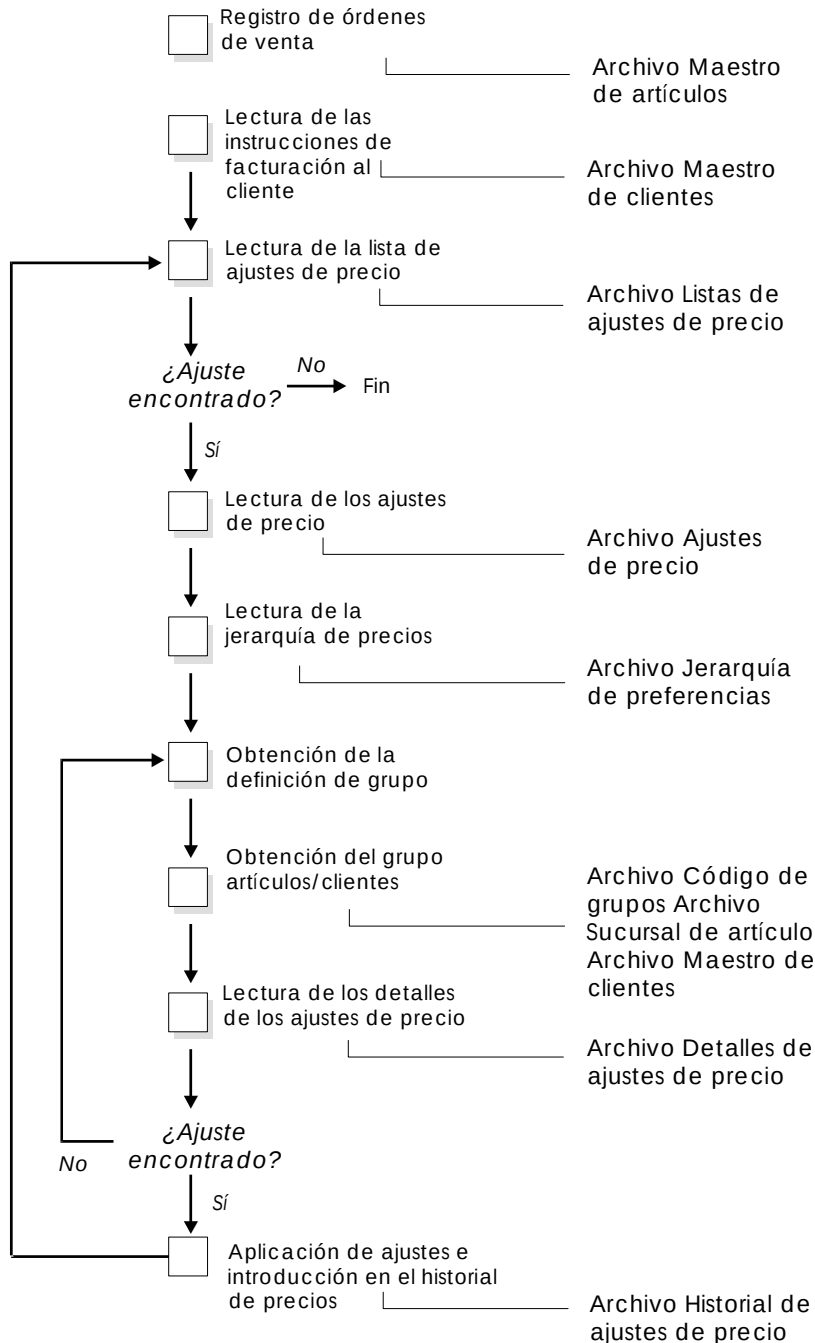
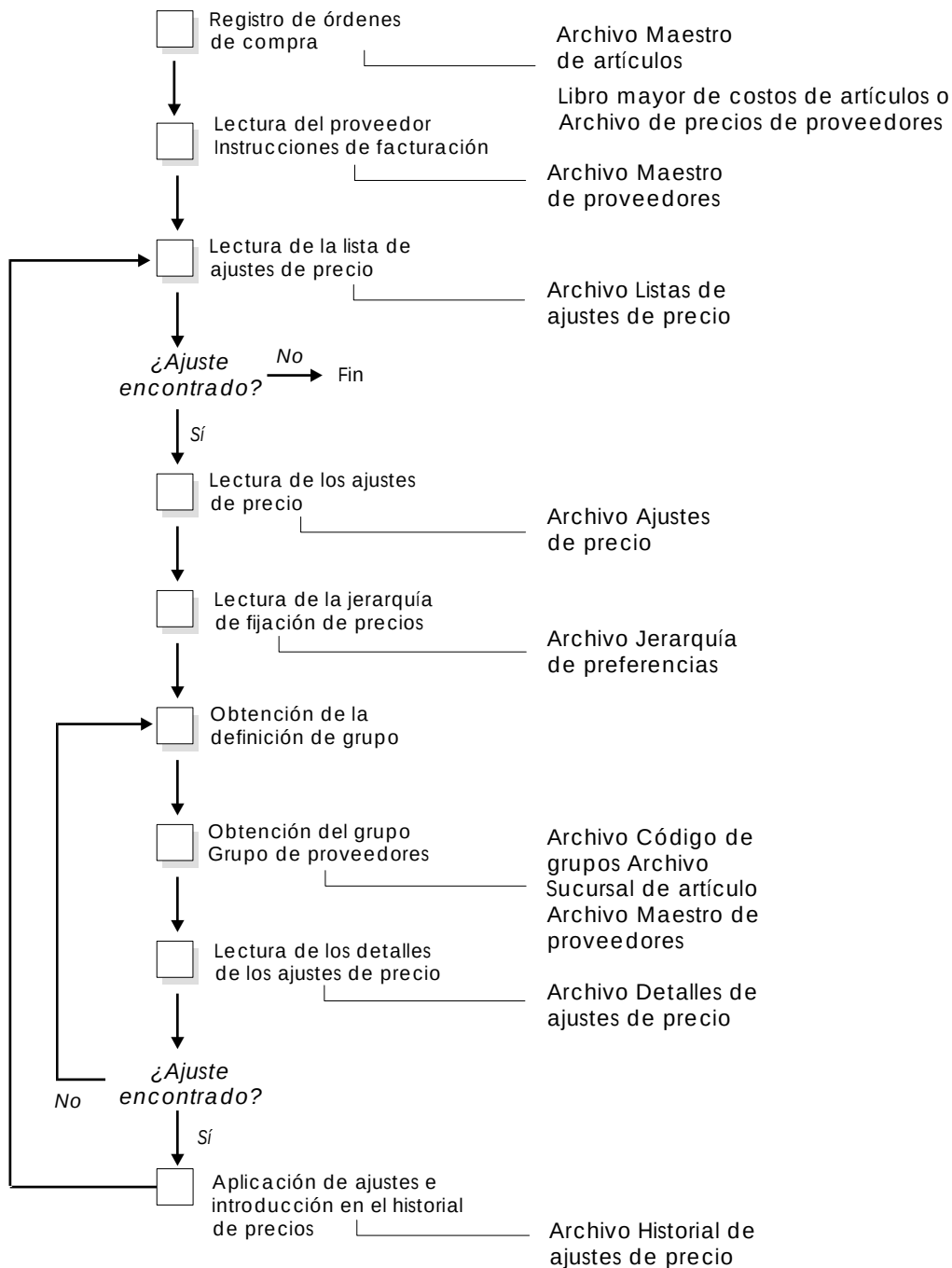


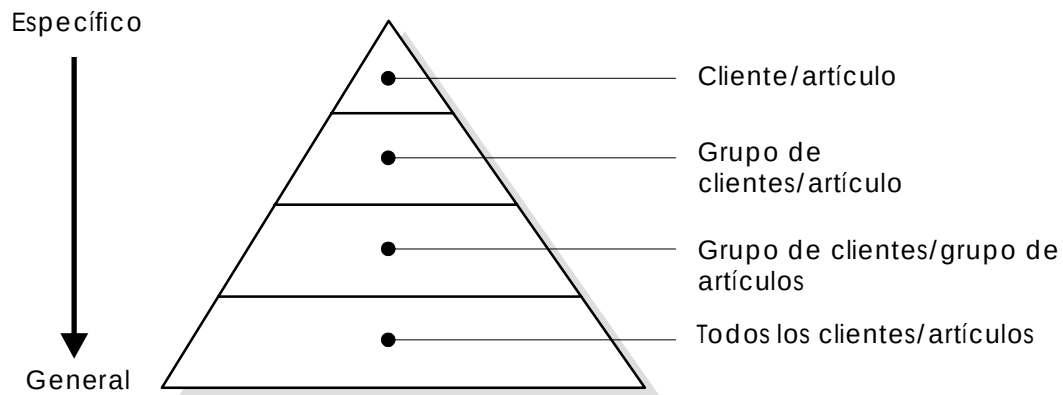
Ilustración: Fijación avanzada de precios para el flujo del sistema Compras

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 en el sistema Compras.



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 estacional, 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:

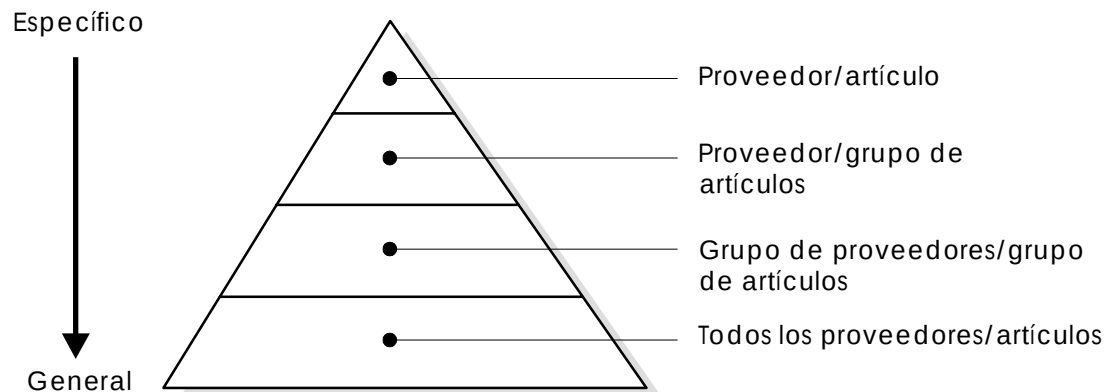
- Grupo de clientes/artículo
- Todos los clientes/artículos

Realice las siguientes tareas para configurar las jerarquías del sistema Fijación avanzada de precios:

- ☐ Configuración de un archivo maestro de preferencias
- ☐ Definición de una jerarquía de fijación de precios

Uso del sistema Fijación avanzada de precios para compras

Con base en la jerarquía de preferencias, el sistema aplica los ajustes de precio al costo unitario en la 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.



Nota: si ha activado el sistema Fijación avanzada de precios para compras, debe introducir los ajustes de órdenes de compra en las mismas pantallas y en la misma forma en la 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 introduzca 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
- Grupo de proveedor/artículo
- 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, está limitado a usar 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 puede usar una jerarquía para muchas definiciones de ajustes. J.D. Edwards recomienda que configure unas pocas jerarquías que pueden usarse para varias definiciones de ajustes.

Los siguientes campos no se aplican a la fijación de precios cuando se usa el Maestro de preferencias para definir el registro maestro de la jerarquía:

- 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 Jerarquías de preferencias.

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

3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Revisiones del Maestro de preferencias:

- Tipo preferencia
- Descripción
- Clasificación de preferencias
- N° de secuencia
- Permitir fechas vigentes
- Permitir cantidad vigente

4. Haga clic en OK.

Campo	Explicación				
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 definido por el usuario.				
Clasificación de preferencias	Es una clasificación o título que utiliza el sistema para agrupar preferencias en la pantalla de Perfil de preferencias (P4007).				
N° de secuencia	En OneWorld, es el orden que determinan los usuarios en el que se han de mostrar los ambientes admisibles. En World, es un número de secuencia o clasificación que utiliza el sistema para procesar los registros en el orden que defina el usuario.				
Permitir fechas vigentes	Es un código que indica si el sistema debe mostrar los campos de rangos de fechas de vigencia en relación con una preferencia. Es posible que quiera que el sistema muestre rangos de fecha efectivos al introducir fechas y cantidades vigentes relativas a una preferencia. Los valores admisibles son: <table><tr><td>Y</td><td>Mostrar los campos de fechas de vigencia en las pantallas Revisiones de perfiles de preferencia en relación con esta preferencia.</td></tr><tr><td>N</td><td>No mostrar los campos de fechas de vigencia para esta preferencia.</td></tr></table>	Y	Mostrar los campos de fechas de vigencia en las pantallas Revisiones de perfiles de preferencia en relación con esta preferencia.	N	No mostrar los campos de fechas de vigencia para esta preferencia.
Y	Mostrar los campos de fechas de vigencia en las pantallas Revisiones de perfiles de preferencia en relación con esta preferencia.				
N	No mostrar los campos de fechas de vigencia para esta preferencia.				

Campo	Explicación
Permitir cantidad vigente	Es un cCódigo que indica si desea usar los límites de cantidad de esta preferencia. Los códigos válidos son: Y Sí. Muestre los campos de Cantidad 'Desde' y Cantidad 'Hasta' en los programas de Revisiones del perfil de preferencia (F40300 y P40300EC) de esta preferencia. N No. No active o muestre los campos del límite de cantidad. Los campos de la cantidad vigente son campos opcionales que puede desactivar antes de definir cualquier registro de preferencia, pero no después de haber creado estos últimos. Si asigna la cantidad vigente, debe asignar las fechas vigentes.

Definición de una jerarquía de fijación de precios

Use la pantalla Jerarquía 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 Jerarquía 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 número representa una búsqueda de sistema y aumenta el tiempo de procesamiento del mismo. .

Antes de iniciar

- ☐ 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 Jerarquías de preferencias.

1. En la pantalla Trabajo con jerarquía de preferencias, haga clic en Buscar para localizar las preferencias existentes.
2. Escoja la fila.

Haga clic en Añadir para crear una jerarquía nueva de fijación de precios.

The screenshot shows a window titled 'Preferencia de jerarquías - [Revisiones de jerarquía de preferencias]'. It has a menu bar with 'Archivo (F)', 'Verificar', 'Preferencias', 'Pantalla (M)', 'Ventana (W)', and 'Ayuda (H)'. Below the menu is a toolbar with icons for OK, Cancel, Mouse, and Keyboard, and buttons for 'Enlaces', 'Revisi...', 'Objet...', and 'Internet'. The main area contains a form with the following fields:

Tip pref		Vend a gpo cliente/todas dir		
		Artículo Número	Artículo Grupo	Todos Artículos
Dir entrg	Nº de cliente			
	Grupo de cliente			
Vend a	Nº de cliente	1	3	
	Grupo de cliente	2	4	
Principal	Nº de cliente			
	Grupo de cliente			
Todos los clientes		5		

3. En la pantalla Revisiones de jerarquía de preferencias, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
 - Tipo preferencia
4. 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 pasar por alto ningún número.
5. Haga clic en OK.

Campo	Explicación
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.

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 modificado
- 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 este ajuste de precio es obligatorio; es decir, si debe aplicarse a todas las órdenes de venta relacionadas con esta lista

Nota: los ajustes obligatorios de precios se definen para los componentes de precios obligatorios tales como recargos e impuestos especiales. Un ajuste de precios puede ser obligatorio para artículos específicos durante una venta, transferencia, registro de órdenes de embarque 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 para hacer que su cliente sea elegible para todos los ajustes de manera que aplique el ajuste obligatorio.

► Para configurar definiciones de ajustes

En el menú Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311), escoja Definiciones de ajustes de precios.

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

2. En la pantalla Definición de ajustes de precio, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Nombre del ajuste
 - Tipo preferencia
 - L/M de compensación
3. Para hacer que el ajuste se aplique sólo a un grupo específico de precios, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Grupo precios artículos
 - Grupo precios clientes
 - Grupo de detalles de orden

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

4. Haga clic en la opción Ajuste obligatorio para configurar un ajuste de precio obligatorio.

5. 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 implícita.
6. Haga clic en OK para configurar la definición del ajuste.

Campo	Explicación
Nombre del ajuste	Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo TY) que identifica una definición de ajuste. Los ajustes se definen en Definiciones de ajustes de precios.
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.
L/M de compensación	Es un código definido por el usuario (41/9) que identifica la compensación del Libro mayor que el sistema utiliza cuando busca la cuenta en la que contabiliza 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 Administración de órdenes de venta. 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-Existencias (Cargo) xxxxx.xx Ventas de existencias a C/C (abono) xxxxx.xx Inventario en existencia (cargo) xxxxx.xx Costo ventas de existencias (abono) xxxxx.xx

Campo	Explicación
Grupo precios de artículos	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 precios 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.
Grupos de detalle de 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). <i>Información específica del formato</i> 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 'Multa' o el código correcto que defina su lista de multas.

Campo	Explicación
Código de control de ajuste	Código que especifica como se desea que el ajuste aparezca en la factura y si se desea que el sistema cree una línea separada en el archivo del Detalle de órdenes de ventas (F4211). 1 El sistema traspasa el importe del ajuste al precio unitario y registra el detalle del ajuste en el archivo del Historial de ajuste precios (F4074). El ajuste no se imprimirá en la factura. 2 El sistema traspasa el importe del ajuste a un precio unitario y registra el detalle de ajuste al archivo de Historial de ajuste de precios (F4074). El ajuste se imprimirá en la factura. 3 El sistema crea una línea de detalle diferente en el archivo Detalle de órdenes de ventas. No traspasa el ajuste al precio unitario ni lo registra en el archivo de historial. El sistema no inculuirá este tipo de ajustes al calcular el precio neto actual 4 El sistema registra el ajuste en el historial y lo contabiliza en el libro mayor general al actualizar las ventas. No traspasa el ajuste al precio unitario ni lo imprime en la factura. Se usa para crear un ajuste acumulado. 5 El sistema registra el ajuste en el historial y lo contabiliza en el libro mayor al actualizar las ventas, y también acumula cada cantidad de línea de orden, peso e importe en el historial de descuentos (F4078). No traspasa el ajuste al precio unitario ni lo imprime en la factura. Se usa para crear un ajuste de descuentos. <i>Información específica del formato</i> Para OneWorld: 3 El sistema apoya el Código de control de ajustes 3 para los ajustes de nivel de órdenes solamente. 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 general 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 auxiliar en el archivo del Libro mayor (F0911) cuando se utiliza el tipo de ajuste para fijar el precio de una orden de ventas.

Campo	Explicación
Salto de nivel por cantidad	Es un código que indica la forma en que se presentan los saltos de nivel en el archivo Detalles de ajuste de precios (F4072) con base en uno de los tres tipos de saltos de nivel. • Cantidad: el sistema determina el ajuste correcto según la cantidad ordenada en la orden de ventas. El usuario puede configurar diferentes ajustes para diferentes unidades de medida. • Peso: el sistema utiliza el peso de la línea para obtener el ajuste de salto de nivel adecuado. • Importe: el sistema utiliza el importe total de la línea de detalle de ventas para obtener el ajuste de salto de nivel adecuado. Cuando se activa la Conversión de moneda, todos los saltos de nivel de importe se almacenan y se muestran según los decimales flotantes del código de moneda. Para WorldSoftware, los valores admisibles son: 1 Cantidad 2 Peso 3 Importe En OneWorld, active una de las siguientes opciones: • Salto de nivel de cantidad. • Salto de nivel de peso. • Salto de nivel de importe.
Modificación de precio (Y/N)	Es un código que indica la forma la en que el ajuste afecta al precio de una línea de órdenes de venta. Para WorldSoftware, los valores admisibles son: - 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. 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. Listas de multas sobre acuerdos: • En WorldSoftware, introduzca una N. • En OneWorld, no active la modificación de precio (sin marca de verificación).
Cambio/adición manual (Y/N)	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.

Generación de listas de ajustes

Una lista de ajustes 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 del sistema 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 iniciar

- ☐ 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.

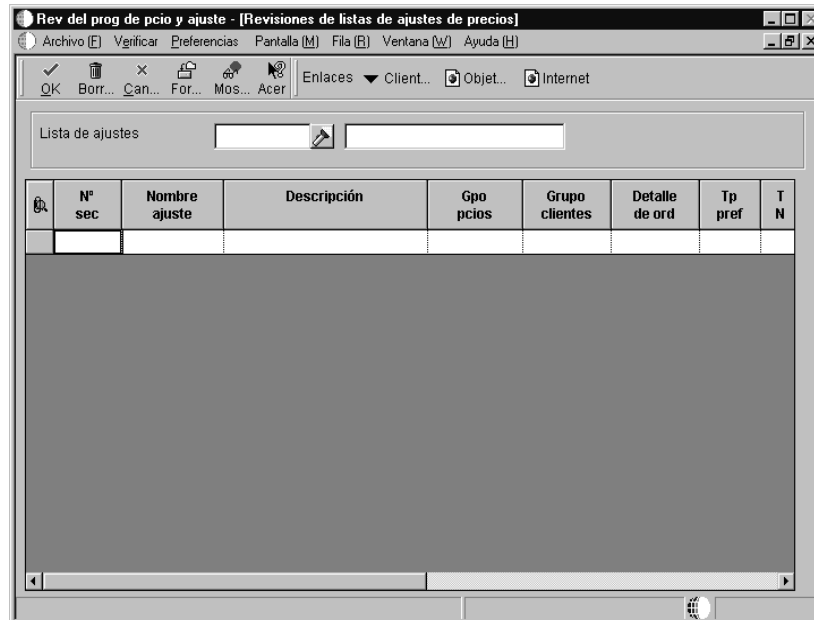
Si usa la aplicación Fijación avanzada de precios para el sistema Compras, puede asignar sólo una lista de ajustes a cada proveedor.

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

► Para crear listas de ajustes

En el menú Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311), escoja Revisiones de precios y listas de ajustes.

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



2. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Revisiones de listas de ajustes de precios y haga clic en OK para crear una lista de ajustes:
 - Lista de ajustes
 - Nº secuencia
 - Nombre ajuste
3. Cambie los detalles o la definición de ajustes, según sea necesario, escogiendo las opciones Detalles o Definición en el menú Fila.

Campo	Explicación
Lista de ajustes	Es un código definido por el usuario (40/AS) que identifica un precio y una lista de ajustes. Las listas de precios y ajustes contienen 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 el programa asociado a la dirección de venta en el encabezado de la orden. Puede modificar esta lista en el nivel de líneas de detalle. En el caso de la Administración de acuerdos, esta es la Lista de multas de acuerdos. La información contenida en dicho programa, proporciona al sistema los criterios necesarios para que un acuerdo cuente con condiciones de multas.
Nº secuencia	En OneWorld, es el orden que determinan los usuarios en el que se han de mostrar los ambientes admisibles. En World, es un número de secuencia o clasificación que utiliza el sistema para procesar los registros en el orden que defina el usuario. <i>Información específica del formato</i> 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.
Nombre ajuste	Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo TY) que identifica una definición de ajuste. Los ajustes se definen en Definiciones de ajustes de precios.

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 introducir la información en los campos Código base, Valor del factor y Nombre de la fórmula en la pantalla Detalles de fijación de precios y ajustes antes de que el sistema pueda calcular los ajustes.

Puede configurar los detalles de ajustes con los siguientes códigos base:

Porcentaje de precio base

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

- Introduzca el código base 1 en el campo Código base.
- 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.

- Introduzca el código base 2 en el campo Código base.
- 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 ajustes de precios.

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

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.

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

Adición al importe

El sistema ajusta el precio por el valor del factor.

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

Importe variable de adición

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 entrar a la pantalla Archivo de variables de precio seleccionando la opción Variables en cualquier línea de detalle de ajustes.

Si planea usar 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 asegura que se modifique otro precio en la tabla de variables.

Importe de fórmula de adición

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 fórmulas como notaciones algebraicas estándar: cualquier cosa que esté entre paréntesis se evalúa primero, luego se multiplica, se divide, se suma y se resta. 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 del archivo Detalles de órdenes de venta (F4211) entrando a la pantalla Descripciones del campo Archivo. Cuando se realiza esto, el sistema inserta automáticamente el nombre del campo. Este antecede el nombre del campo con el carácter que ha especificado en las constantes del sistema para identificar los nombres de los campos. No puede usar todos los campos del archivo Detalles de órdenes de venta (F4211) 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. 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.

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

Uso del sistema Fijación avanzada de precios para compras

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	El sistema multiplica el precio del proveedor o el costo de inventario por el valor del factor. • Introduzca el código base 1 en el campo Código base. • Introduzca un número positivo para los incrementos o un número negativo para los descuentos en el campo Valor del factor.
Porcentaje de precios vigentes del proveedor o costos de inventario	El sistema multiplica el precio neto vigente por el valor del factor. • Introduzca el código base 2 en el campo Código base. • Introduzca un número positivo para los incrementos o un número negativo para los descuentos en el campo Valor del factor.
Porcentaje del costo	Si introduce el Código base 3, el sistema emitirá un error. En el sistema Compras, debe usar el código base 1 para escoger un porcentaje del precio o costo del proveedor.
Costo más importe	Si introduce el Código base 4, el sistema emitirá un error. En el sistema Compras, debe usar el código base 5 para añadir un importe al costo unitario.
Adición al importe	El sistema ajusta el precio del proveedor o el costo de inventario conforme al valor del factor. • Introduzca el código base 5 en el campo Código base. • Introduzca un número positivo o negativo en el campo Valor del factor dependiendo de los parámetros de sanción.

Importe variable de adición

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 entrar a la pantalla Archivo de variables de precio seleccionando la opción Variables en cualquier línea de detalle de ajustes.

Si planea usar 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 se modifique otro precio con el precio en la tabla de variables.

Importe de fórmula de adición

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 fórmulas como notaciones algebraicas estándar: cualquier cosa que esté entre paréntesis se evalúa primero, luego se multiplica, se divide, se suma y se resta. 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 del archivo Detalles de órdenes de compra (F4311) entrando a la pantalla Descripciones del campo Archivo. Cuando se realiza esto, el sistema inserta automáticamente el nombre del campo. Este antecede el nombre del campo con el carácter que ha especificado en las constantes del sistema para identificar los nombres de los campos. No puede usar todos los campos del archivo Detalles de órdenes de compra (F4311) en una fórmula.

Importe de adición de 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 soporte 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 Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311), escoja Revisiones de precios y detalles de ajustes.

1. En la pantalla Trabajo con detalle de ajustes, escoja un nombre de ajuste y haga clic en Buscar.

El sistema muestra los ajustes existentes.

2. Haga clic en Añadir.

Su elección de la pantalla Jerarquía de preferencias determina los campos que aparecerán en la pantalla Revisiones de detalles de precios y ajustes.

3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Revisiones de detalles de ajustes de precios:
 - Nombre del ajuste
 - Grupo de precios
 - Grupo precios cliente
4. Si se usa el código base 3 o 4, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
 - Método costeo
5. Si usa el Código base 6, escoja Variables en el menú Fila e introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Código de moneda de la compañía
 - Unidad de medida como entrada
 - Archivo variables
6. Si usa el Código base 7, escoja Formulas en el menú Fila e introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
 - Nombre de fórmula de precio

Campo	Explicación
Nombre del 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. Para los programas de multas del acuerdo Añada una definición para cada uno de los cuatro tipos de multas: - Cantidad mínima - Cantidad máxima - No se comprometió suficientemente - Se comprometió excesivamente
Nº partida	Es un número que el sistema asigna a un artículo. Puede ser en formato corto, largo y tercer número de artículo.
Grupo precios de artículos	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.
Nº de dirección	Es un número que identifica un registro en el sistema Libro de direcciones. Use este número para identificar empleados, solicitantes, participantes, clientes, inquilinos, una ubicación y cualquier otro miembro del Libro de direcciones.
Grupo precios 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.
UM	Es un Código definido por el usuario (00/UM) que indica la cantidad en la que se debe expresar un artículo de inventario, por ejemplo CS (cajón) o BX (caja).
Nombre de 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).

Campo	Explicación
C B	Es un código que identifica la forma en que el sistema utiliza el valor del factor para calcular la lista de ajustes o multas. El campo Código básico funciona en conjunción con el campo Valor del factor. Los códigos admisibles en este campo son: 1 El sistema multiplica el precio básico por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del precio básico. 2 El sistema multiplica el precio neto vigente por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del precio neto. 3 El sistema multiplica el costo del artículo por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del costo del artículo. No puede utilizarse este código básico para un ajuste a nivel de grupo ni de orden. 4 El sistema suma el valor del factor al costo del artículo. No puede utilizarse este código básico para un ajuste a nivel de grupo ni de orden. Nota: Si se utilizan los códigos básicos 3 o 4, debe identificar el costo del artículo que desea utilizar en el cálculo en el campo Método de costo (LEDG) del área de detalle de la pantalla Detalle de ajuste de precio. 5 El sistema ajusta el precio según 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 El sistema obtiene la cantidad del ajuste del archivo variable. El usuario especifica el archivo variable en el campo Valor del factor. 7 El sistema utiliza una fórmula para calcular el ajuste. El usuario especifica el nombre de la fórmula en el campo Valor del factor. 8 El sistema llama un programa definido por el usuario para calcular el ajuste. El usuario especifica la identificación del programa en el campo Valor del factor. Nota: si el usuario define un ajuste que utilice un programa personalizado, éste debe haberlo desarrollado el usuario para dicho propósito y debe estar preparado para darle soporte. J.D. Edwards no puede proporcionar programas personalizados ni dar soporte a aquellos programas que haya desarrollado el usuario. Introduzca un 5 para desplegar la lista de todas las multas de acuerdos.
Fecha vigencia	Es la fecha en la que entra en vigor una transacción, mensaje de texto, contrato, obligación, preferencia o regla de política.

Campo	Explicación
Método costeo	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.

Consulte también

- *Registro de información sobre precios de venta* en la guía *Administración de inventario*.
- *Creación de ajustes de mercancía gratis*
- *Creación de ajustes por acumulación*
- *Creación de ajustes por acumulación de rebajas*

Generación de ajustes de precios nuevos en una moneda diferente

En el menú Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311), escoja Fijación avanzada de precios y ajustes.

Puede usar la aplicación Fijación avanzada de precios para generar nuevos ajustes de precios en una moneda e importe distintos para varios registros a la vez. La aplicación Fijación avanzada de precios y ajustes crea un ajuste de precios nuevo con base en registros existentes. Para crear un ajuste de precios nuevo para un solo registro, puede actualizar manualmente el registro existente en la pantalla Revisiones de detalles de ajustes de precios. No tiene que ejecutar esta aplicación.

Cuando genera nuevos ajustes de precios en una moneda distinta, controla la moneda y el tipo de cambio en el que se crean los nuevos registros al especificar la siguiente información en las opciones de proceso:

- Fecha a partir de la cual desea crear los registros nuevos
- Moneda de los registros de precio existentes
- Moneda en la que desea crear los registros nuevos
- Tipo de cambio que se debe usar para calcular el importe nuevo
- Método que se va a usar (dividir o multiplicar) para realizar el cálculo del tipo de cambio

Puede ejecutar la aplicación Fijación avanzada de precios y ajustes en las siguientes modalidades:

- Prueba. Ejecute la aplicación en la modalidad de prueba y revise el informe de la auditoría para asegurarse de que los registros generados por la aplicación son aquellos donde desea realizar ajustes de precios nuevos. 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, ejecute la aplicación en la modalidad final. Revise los ajustes de precios creados recientemente en el informe de auditoría y la pantalla Revisiones de detalles de ajustes de precios. Observe que el registro nuevo tiene una secuencia alfabética junto con los registros existentes en la pantalla. De ser necesario, ajuste en forma manual los precios nuevos. Por ejemplo, si la aplicación crea un ajuste de precio nuevo de 50,000 JPY como 675.1155 CAD, es posible ajustar el importe nuevo a 675 CAD.

Con la aplicación Fijación avanzada de precios y ajustes, puede generar ajustes de precios nuevos para lo siguiente:

- Ajustes de precio con un importe real
- Ajustes de precio sin un importe real

Ajustes de precio con un importe real

Para los ajustes avanzados de precios con un importe real, la aplicación Fijación avanzada de precios y ajustes realiza lo siguiente:

- Copia el registro original del ajuste de precio
- Calcula un ajuste de precio nuevo basándose en el código de moneda y en el tipo de cambio que le especifique
- Crea un nuevo registro de ajuste de precio con la moneda o importe nuevos, o ambos

Puede crear ajustes de precios nuevos para registros de fijación avanzada de precios con un importe real, como los que tienen un código base 4 (costo adicional) o 5 (adición). 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 (adición de importe) a un ajuste de precio por 100 francos franceses (FRF) y desea generar un ajuste de precio nuevo en euros. El tipo de cambio es 6.55957 y se usa el método del divisor para convertir el importe al euro. El ajuste de precio nuevo es 15.2449 EUR.

La aplicación Fijación avanzada de precios y ajustes crea sólo un ajuste de precio nuevo por cada unidad de medida. No crea un ajuste de precio para cada moneda. Si ya existe un ajuste para una moneda, la aplicación no crea otro en esa moneda. La excepción a esta regla es cuando los códigos de moneda relacionados con un artículo tienen fechas de vigencia diferentes. En este caso, la aplicación podría crear más de un ajuste de precio nuevo.

Ajustes de precio sin un importe real

Para los ajustes avanzados de precios con un importe real, la aplicación Fijación avanzada de precios y ajustes realiza lo siguiente:

- Copia el registro original del ajuste de precio
- Retiene el valor original del factor y cambia el código de moneda al código de moneda que usted especifique
- 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 precio por 90% DEM del precio base y desea generar un ajuste de precio nuevo en euros. El ajuste de precio nuevo será 90% EUR. Observe que para ajustes sin un importe real, se retiene el valor del factor original (09) y solo cambia el código de moneda.

Consulte también

- *R407201, Fijación avanzada de precios y ajustes* en la guía *Informes* para obtener un informe de muestra.

Opciones de proceso: Generación de detalle de ajuste de precios y de precios de mercancías gratis

Procesar

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 implícito) para dividir el precio actual por el tipo de cambio. _____

Selección de datos para la aplicación Fijación avanzada de precios y ajustes

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

Grupos de búsqueda de modificación

Grupos de búsqueda de modificación

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 modificación es otra forma de obtener los precios basándose en códigos de categoría específicos de una definición de ajuste.

Debe especificar las diferentes categorías que desea usar definiendo grupos de búsqueda de modificación. Puede usar desde uno hasta cuatro códigos de categoría. Después de que defina el grupo de precios de modificación, éste se asocia con una definición de ajuste. Al usar estos campos para agrupar a los clientes, se tiene otro método de definición de fijación de precios para un grupo específico.

Cuando introduce un grupo de precios de modificación como una definición de ajuste, el grupo de precios de modificación pasa a ser el único grupo de precios que puede usar para dicho ajuste de precio. Puede definir precios basándose en la forma en la que se colocan los artículos o los clientes en los grupos:

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

Los grupos de búsqueda de modificación incluyen las siguientes tareas:

- ☐ Trabajo con grupos complejos de precios
- ☐ Definición de grupos de detalles de órdenes

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 usar 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 cliente ni el grupo de precios de artículos dado que el sistema los busca basándose sólo en los códigos de categoría. En esta sección se presenta la configuración de grupos de detalles de órdenes.

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

Fijación de precios base

- Puede usar grupos de precios sencillos o complejos.
- Debe asociar cada grupo de precios a un artículo y cliente en el registro de sucursal/planta en las Instrucciones de facturación a clientes.

Fijación avanzada de precios

- Puede usar sólo grupos complejos.
- Puede asociar grupos de precios complejos dentro de la definición de ajuste de precio.

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

Desea ofrecer una promoción estacional 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 ESTACIONAL. 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 del sistema Fijación avanzada de precios para compras

Cuando se asocia un grupo de precios de modificación a una definición de ajuste, el grupo de precios de modificación pasa a ser el único grupo de precios que usará para dicho ajuste de precio. Puede definir precios basándose en la forma en la que se colocan los artículos o los proveedores en los grupos:

- Para los artículos, use los códigos de categoría que se encuentran en la información sobre artículo/sucursal.
- Para las órdenes de compra, use algunos campos de detalle de órdenes de compra.
- Para los proveedores, use los códigos de categoría que aparecen en el Maestro de proveedores.
- Para las órdenes de compra, los grupos complejos no están apoyados en el precio base. La aplicación Fijación avanzada de precios para las órdenes de compra no apoya los grupos complejos de artículos ni de proveedores.

Debe especificar las categorías que se desea usar definiendo grupos de búsqueda de modificación. Puede usar una categoría o hasta cuatro categorías. Después de que defina el grupo de precios de modificación, éste se asocia con una definición de ajuste.

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

Antes de iniciar

- ☐ Configure grupos de precios a clientes. Consulte *Configuración de grupos complejos de precios a clientes*.
- ☐ Configure grupos de precios de artículos. Consulte *Configuración de grupos complejos de precios de artículos*.

Trabajo con grupos complejos de precios

Para simplificar el proceso de definición y mantenimiento de precios base, se configuran grupos de precios para los clientes y artículos que tengan 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.

El trabajo con grupos complejos de precios incluye las siguientes tareas:

- ☐ Configuración de grupos complejos de precios a clientes
- ☐ Configuración de grupos complejos de precios de artículos
- ☐ Generación de combinaciones de grupos de precios

Los grupos complejos de precios pueden usarse como grupos de búsqueda de modificación. Debe establecer los grupos complejos de precios y definirlos como grupos de precios de modificación introduciendo el nombre del grupo de precios en la definición del ajuste.

Cuidado: aunque puede usar grupos complejos de precio para ajustes estándar de órdenes de venta, sólo puede usar los grupos complejos de precio para ajustes de órdenes de compra si usa la aplicación Fijación avanzada de precios en el sistema Compras. No puede usar 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.

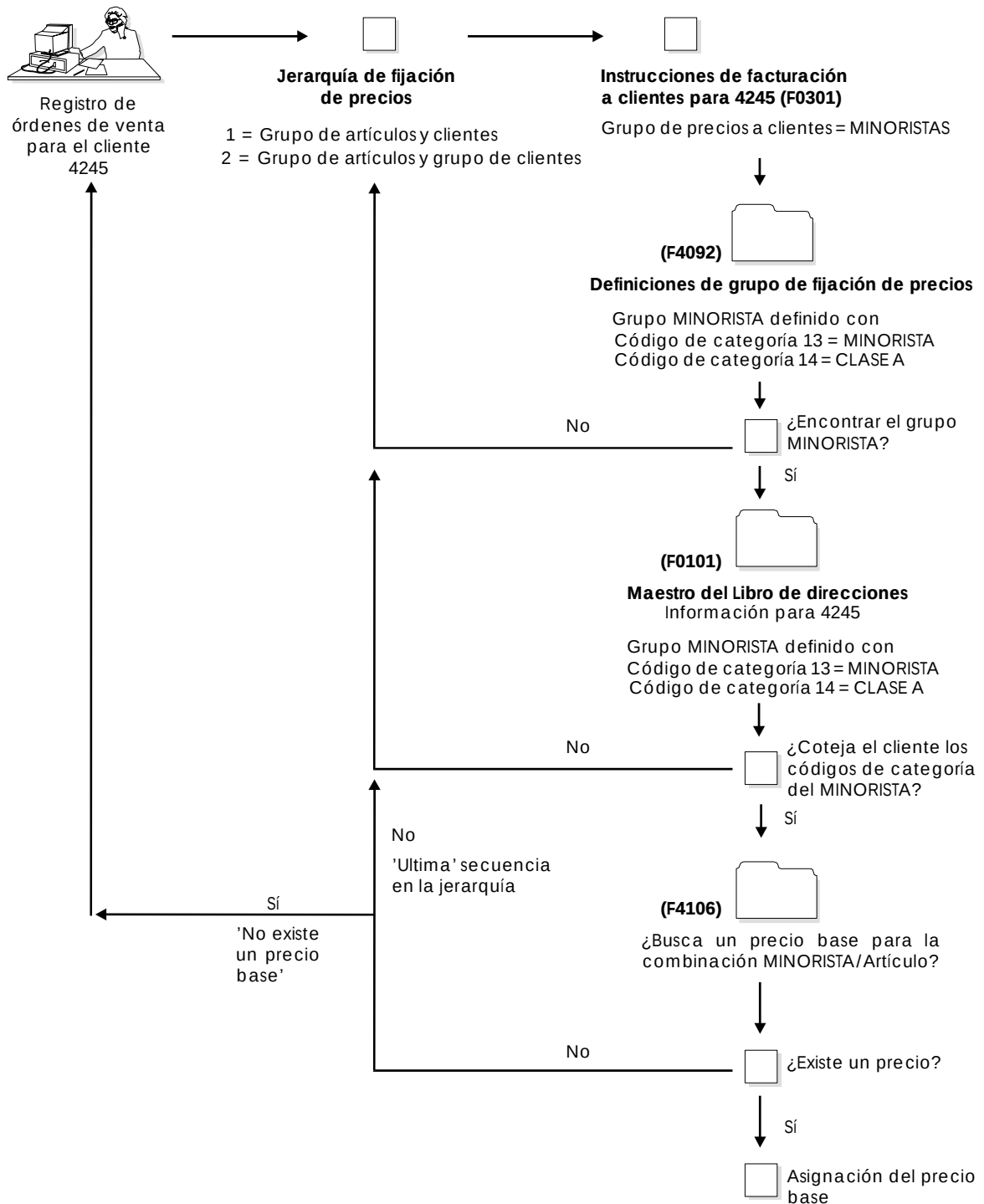
Configuración de grupos complejos de precios a clientes

Puede usar hasta cuatro códigos de categoría (o subgrupos) para definir grupos complejos de precios a clientes. Debe usar 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 numerosos grupos, dependiendo de los códigos de categoría de clientes.

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.

Ilustración: Manera de usar los grupos de precios a clientes para determinar el precio



Antes de iniciar

- ☐ Verifique que haya configurado los nombres de 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.

Def de grupos de precio a clientes - [Definición de grupos de precios de clientes]

Archivo (F) Verificar Preferencias Pantalla (M) Ventana (W) Ayuda (H)

OK Can... Mos... Acer Enlaces Acept... Objet... Internet

Gpo precios RETAIL Retail Customers

Cód de categ 01	☐	Región vtas	☐	Cód de categ 21	☐
Representante de cta	☐	Cód de categ 12	☐	Cód de categ 22	☐
Territorio vta	☐	Giro comercial	1	Cód de categ 23	☐
Región geográfica	☐	Volumen vtas	2	Cód de categ 24	☐
Cód de categ 05	☐	Cód de categ 15	☐	Cód de categ 25	☐
Cód de categ 06	☐	Cód de categ 16	☐	Cód de categ 26	☐
Informes 1099	☐	Cód de categ 17	☐	Cód de categ 27	☐
Cód de categ 08	☐	Cód de categ 18	☐	Cód de categ 28	☐
Cód de categ 09	☐	Cód de categ 19	☐	Cód de categ 29	☐
Cód de categ 10	☐	Cód de categ 20	☐	Cód de categ 30	☐

2. En la pantalla Definición de grupos de precios a clientes, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
 - Gpo precio
3. Para identificar los subgrupos usados en un grupo de precios a clientes, introduzca la información correspondiente al menos en cuatro de los siguientes campos y escoja Aceptar en el menú Pantalla:
 - Códigos de categoría 01–30

Después de crear grupos complejos de precios, debe generar combinaciones de grupos de precios. Consulte *Generación de combinaciones de grupos de precios*.

Campo	Explicación
Grupo precio	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).
Código de categoría 1	Es un nombre u observación definido por el usuario.

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 usar hasta cuatro códigos de categoría para definir grupos complejos de precios de artículos.

Por ejemplo, si se tienen dos tipos de lapiceros (marcador y bolígrafo), dentro del grupo MARCADORES, puede especificar precios para cada tipo de lapicero. Cuando se introduce una orden de lapiceros, el sistema verifica los códigos de categoría del artículo para determinar si el lapicero es un marcador o un bolígrafo y luego obtiene el precio apropiado.

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.

Para configurar grupos complejos de precios de artículos

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

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

Def de grupos de precio de artículos - [Definición de grupos de precios de artículos]

Archivo (F) Verificar Preferencias Pantalla (M) Ventana (W) Ayuda (H)

OK Can... Mos... Acer... Enlaces Acept... Objet... Internet

Gpo precios BICYCLE Bicycles

Ventas:			
Sec del cat de ventas	1	Cód rebaja del prov	☐
Subsección	2	Fam planif maestra	☐
Cód categ ventas 3	☐	Rgl cost adic	☐
Cód categ ventas 4	☐	Otros cód:	☐
Cód categ ventas 5	☐	Cód cond de embarque	☐
Compra:		Clasif mercancía emb	☐
Clasif de merc	☐	Categ conteo cíclico	☐
Subclasif de merc	☐	Gpo dimen del art	☐
		Gpo proceso almacén 1	☐
		Gpo proceso almacén 2	☐
		Gpo proceso almacén 3	☐
		Cód gpo de art	☐
		Cód categ 6	☐
		Cód categ 7	☐
		Cód categ 8	☐
		Cód categ 9	☐
		Cód categ 10	☐

2. En la pantalla Definición de grupos de precios de artículos, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
 - Grupo precios
3. Introduzca la información correspondiente en uno y hasta cuatro 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 del 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. Consulte *Generación de combinaciones de grupos de precios*.

Generación de combinaciones de grupos de precios

En el menú Administración de precios (G4222), escoja Grupos de precios a clientes y 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 usar para la fijación de precios. Genere combinaciones de grupos de precios de manera que pueda usar la información del grupo de clientes y de artículos para la fijación avanzada de precios.

Dos aplicaciones en batch generan combinaciones de grupos de precios:

- Generación de grupos de precios a clientes
- Generación de grupos de precios de artículos

Estas aplicaciones generan registros en el archivo Combinaciones de grupos de artículos/clientes. El archivo de Combinaciones de artículos/clientes contiene las combinaciones permitidas para los grupos de clientes o artículos y códigos de categoría. Puede usar 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 usar 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 introduce órdenes de venta, algunos datos de los campos de detalle provienen de los valores implícitos del sistema, la información maestra de clientes, las instrucciones de facturación a clientes, artículos y preferencias.

La pantalla Definición de grupos de detalles de órdenes muestra varios campos que no se muestran durante la introducción de órdenes. Los datos que se encuentran en estos campos son los valores implícitos de Perfiles de preferencia y varían dependiendo del sistema que use, ya sea Fijación avanzada de precios para ventas o 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

Al usar estos campos cuando se definen los grupos de detalles de órdenes, se cuenta con otro método para definir los precios de un grupo específico.

Antes de iniciar

- ☐ Configure las opciones de proceso para escoger uno de los siguientes formatos: Grupos de detalles de órdenes, Grupos de órdenes de compra, Grupo de detalles de órdenes del sistema Administración de servicio al cliente.

Uso del sistema Fijación avanzada de precios para compras

Puede usar 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 introduce órdenes de compra, algunos datos de los campos de detalle provienen de los valores implícitos del sistema, la información maestra de proveedores, las instrucciones de compras y de los artículos.

► Para definir grupos de detalles de órdenes

En el menú Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311), escoja Grupos de detalles de órdenes.

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 basándose en la selección de las opciones de proceso. Cuando haga clic en Buscar, el sistema mostrará sólo aquellos grupos de dicho código de tipo de grupo de precio. Para modificar los valores implícitos del sistema, escriba un código nuevo de tipo de grupo de precios en el campo correspondiente y haga clic en Buscar o Añadir. El sistema obtiene la pantalla correspondiente basándose en este código de tipo.

2. Haga clic en Añadir.

3. En la pantalla Definición de grupos de precios de artículos, indique los códigos de categoría que desea agrupar introduciendo los números del 1 al 3 junto a los tres nombres de campos.

Puede usar desde uno hasta los tres campos.

Campo	Explicación
Grupo precios	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).

Ajustes adicionales



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 a menudo consiste en artículos que ayudan a promover, mostrar o acompañar el producto ordenado. Por ejemplo, para ciertos productos, tal vez desee que la mercancía gratis sea una caja de presentación, carteles o artículos de promoción adicionales, como botones, sombreros o camisas 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.

Puede usar ajustes adicionales para:

- ☐ Creación de ajustes por mercancía gratis
- ☐ Creación de ajustes por acumulación
- ☐ Creación de ajustes por rebajas
- ☐ Trabajo con acuerdos de embarque y débito
- ☐ Trabajo con nueva fijación de precios

Uso de ajustes con la aplicación Fijación avanzada de precios para el sistema 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 igual que los ajustes de órdenes de ventas.

Cuidado: puede usar sólo las acumulaciones, rebajas, ajustes de embarque y débito y nuevas fijaciones de precio en la aplicación Fijación avanzada de precios para las órdenes de venta. Para trabajar con las rebajas en el sistema Compras, consulte *Procesamiento de rebajas* en la guía *Compras*.



Creación de ajustes por mercancía gratis

La mercancía gratis a menudo consiste en artículos que ayudan a promover, mostrar o acompañar al producto que se está ordenando. Por ejemplo, la mercancía gratis puede ser la caja de presentación, los carteles u otros artículos de promoción adicionales como pueden ser los botones, sombreros o camisetas que usan los empleados para promover una venta.

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 la mercancía gratis. También debe definir la forma en la que el sistema debe incluir el precio de la mercancía gratis en el precio de los productos que realmente se venden.

La mercancía gratis no tiene que ser la misma que el artículo en el detalle de venta al cual se asocia el ajuste de mercancía gratis. Por ejemplo, su compañía puede ofrecer una promoción en la que por 10 cajas de aceite para motor, los clientes reciben una caja más gratis. Dado que los artículos no tienen que ser los mismos, puede ofrecer a los clientes un filtro de aceite gratis en la compra de diez cajas de aceite para motor. Puede especificar que varios números de artículos se otorguen gratis y la cantidad de cada tipo pero el cliente no podrá escoger de la lista de mercancía gratis. Toda la mercancía gratis debe aplicarse a las órdenes. Sin embargo, más tarde puede borrar las líneas de detalle resultantes de órdenes de venta de la mercancía gratis.

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 se 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.

Nota: si ha activado la aplicación Fijación avanzada de precios para el sistema Compras, puede introducir ajustes por mercancía gratis para las órdenes de compra. Tal vez desee considerar los artículos promocionales que ofrece el proveedor para promocionar, mostrar o acompañar el producto que está ordenando. Los ajustes por mercancía gratis en las órdenes de compra se introducen igual que los ajustes de órdenes de ventas.

Antes de iniciar

- ☐ Defina un ajuste. Consulte *Configuración de detalles de ajustes*.

► Para crear ajustes por mercancía gratis

En el menú Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311), escoja Revisiones de precios y detalles de ajustes.

1. En la pantalla Trabajo con detalle de ajustes, introduzca un ajuste nuevo o seleccione el ajuste que tiene la mercancía gratis.
2. En la pantalla Revisiones de detalles de ajustes de precios, revise la información sobre ajustes según sea necesario.

Consulte *Configuración de Detalles de ajustes* para obtener más información.

3. Seleccione la fila y escoja Mercancía gratis del menú Fila.

Rev del detalle de precio/ajuste - [Revisiones de mercancía gratis]

Archivo (F) Verificar Preferencias Fila (B) Ventana (W) Ayuda (H)

OK Borr... Can... For... Mos... Acer Enlaces ▼ Revisi... Objet... Internet

Desde cantidad 1,0000 EA Cód moneda USD

Fecha vigente 18/4/97 Fch de venc 31/12/10

N° de artículo	Cantidad ordenada	UM	Precio rel	Tp lin	T P	Cantidad por orden
2435	1	EA	,00 S	1		1,00
			0,00			0,00

Fila:1

4. En la pantalla Revisiones de mercancía gratis, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - N° de artículo
 - Cantidad ordenada
 - UM
 - Precio rel
 - Tp lín
 - Cantidad por orden
5. Haga clic en OK.
6. En la pantalla Revisiones de detalle de ajustes de precios, haga clic en OK para crear Ajustes de mercancía gratis.

Campo	Explicación
N° de artículo	Es un número que identifica este artículo. El sistema proporciona tres números de artículos separados así como una extensa capacidad de referencias cruzadas para alternar entre números de artículo. Estos números de artículo son: 1. Número de artículo (corto) – Un número de artículo de 8 dígitos y asignado por la computadora 2. 2do. número de artículo – El número de artículo alfanumérico definido por el usuario de 25 dígitos y de formato libre. 3. 3er. número de artículo – Otro número de artículo alfanumérico definido por el usuario de 25 dígitos y de formato libre. Además de estos tres números básicos de artículo, el sistema cuenta con una extensa capacidad de búsqueda de referencias cruzadas. Muchas de las referencias cruzadas para alternar los números de piezas pueden ser definidas por el usuario (por ejemplo, números de artículos sustitutos, reemplazos, códigos de barras, números de cliente o números de proveedor).
Cantidad ordenada	Cantidad de unidades afectada por esta transacción.
Precio rel	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.

Campo	Explicación														
Tp lín	Es un código que controla la manera en 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 de inventarios. Asimismo, especifica las condiciones bajo las cuales se imprime una línea en los informes y se incluye en los cálculos. Los códigos incluyen los siguientes: <table> <tr> <td>S</td><td>Artículo almacenable</td></tr> <tr> <td>J</td><td>Costos de trabajo</td></tr> <tr> <td>N</td><td>Artículo no almacenable</td></tr> <tr> <td>F</td><td>Fletes</td></tr> <tr> <td>T</td><td>Información de texto</td></tr> <tr> <td>M</td><td>Cargos y créditos misceláneos</td></tr> <tr> <td>W</td><td>Orden de trabajo</td></tr> </table>	S	Artículo almacenable	J	Costos de trabajo	N	Artículo no almacenable	F	Fletes	T	Información de texto	M	Cargos y créditos misceláneos	W	Orden de trabajo
S	Artículo almacenable														
J	Costos de trabajo														
N	Artículo no almacenable														
F	Fletes														
T	Información de texto														
M	Cargos y créditos misceláneos														
W	Orden de trabajo														
Cantidad por orden	Indica cuántos artículos por encima de la cantidad introducida en el campo Cantidad “desde” de la pantalla del Detalle de ajustes de precios debe comprar el cliente para poder recibir artículos gratis. Por ejemplo, la Cantidad ‘desde’ es 10 y la cantidad por encima de la ordenada es 3. El cliente recibe mercancía gratis cuando la orden es de 13 o más. Además, el cliente recibe un artículo gratis por cada múltiplo del valor introducido en el campo Cantidad ordenada adicional. En nuestro ejemplo, el cliente recibirá mercancía gratis por cada múltiplo de 3. Si la orden es de 25, el cliente recibirá el número de artículos gratis multiplicado por 5 (por cada múltiplo de 3 que sobrepase la Cantidad ‘desde’, la cual es 10 – en este caso, 13, 16, 19, 21 y 24). Los cálculos que el sistema utiliza son: Cantidad total de la mercancía gratis = Cantidad de mercancía gratis (FGUORG) + (Cantidad de mercancía gratis * Cantidad que sobrepasa el factor) Cantidad que sobrepasa el factor = (Cantidad ordenada – Cantidad ‘desde’ (ADMNQ)) dividida por la cantidad por encima de la ordenada (FGFQTY) Cantidad ordenada = Cantidad enviada (SDSOQS) + Cantidad rezagada (SDSOBK)														

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 usar los ajustes por acumulación para calcular e introducir un ajuste para artículos tales como comisiones y 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 introducirá el ajuste en el historial y lo contabilizará en el Libro mayor en la siguiente actualización de ventas.

Puede usar 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 usa el código de clasificación de ajuste del Libro mayor para seleccionar una cuenta, puede especificarse el Libro mayor en la definición del ajuste.

Opcionalmente, puede usar 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.

Cuidado: sólo puede usar los ajustes por acumulación para las órdenes de venta. Si se usa la aplicación Fijación avanzada de precios para el sistema Compras, las acumulaciones no se aplican a los ajustes de órdenes de compra.

Antes de iniciar

- ☐ 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 cuentas de ajuste.

Ejemplo: Acumulación de comisiones y regalías

Puede usar 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 registros es 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 por acumulación

La diferencia entre un asiento de diario regular y un asiento de diario 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 registro regular consistirá en tres asientos:

- Cuentas por cobrar 90
- Ajustes 10
 - Ingresos 100

El registro de acumulación consistirá en cuatro asientos:

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

Para crear ajustes por acumulación

En el menú **Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311)**, escoja **Definiciones de ajustes de precios**.

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

Definiciones de ajustes de precios - [Definición de ajustes de precios]

Archivo [F] Verificar Preferencias Pantalla [M] Ventana [W] Ayuda [H]

OK Can... Mos... Acer Enlaces Jerarqu... Objet... Internet

Nombre del ajuste: ROYALTY Acum de cuota de lic de manuf

Aplicación objetivo: ☐ Admón de órdenes de venta

Gpo pcios de art:

Gpo precios cliente:

Grupos de detalle de orden:

Tp pref: AG Vend a gpo cliente/tod

Cód de ctrl de ajuste: 4 Acumulado en el L/M

Beneficiario del descu:

Tp línea: S

L/M auxiliar en L/M:

L/M de compensación: IN30

☐ Exclusión de descuento de C/C

☐ Modif de pcio (Y/N)

☒ Cambio/adición manual (Y/N)

☐ Ajuste obligatorio (Y/N)

☒ Salto de nivel por cantidad ☐ Salto de nivel por peso ☐ Salto de nivel por importe

2. En la pantalla Definición de ajustes de precios, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Nbre del ajuste
 - Tp pref
 - Cód de ctrl de ajuste
 - L/M de compensación
3. Haga clic en OK.
4. En el menú Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311), escoja Revisiones de detalles de precios y ajustes.

Rev del detalle de pcio/ajuste - [Trabajo con Detalles de ajustes]

Archivo (F) Verificar Preferencias Fila (B) Ventana (W) Ayuda (H)

Sele... Bus... Aña... Cerr... Sec... For... Mos... Acer Enlaces ▼ Nomb... Objet... Internet

Nombre del ajuste: ROYALTY Acum de cuota de lic de manuf

Nº partida

Gpo pcios de art: +

Nº dirección

Gpo precios cliente: +

Estados por mostrar: ☒ Activo ☐ Pendiente ☐ Inactivo

Nbre ajuste	A S	2º nº de art	Gpo pcios	Nº de dir	Grupo clientes	Cód moned	UM	De r
ROYALTY	Activo	3000			RETAIL	USD	EA	

5. En la pantalla Trabajo con detalle de ajustes, escoja la fila de ajuste.

Rev del detalle de pcio/ajuste - [Revisiones de de detalles de ajustes de precios]

Archivo (F) Verificar Preferencias Pantalla (M) Fila (B) Ventana (W) Ayuda (H)

OK Borr... Can... For... Mos... Acer Enlaces ▼ Maest... Objet... Internet

Nombre del ajuste: ROYALTY Acum de cuota de lic de manuf

Nº artículo: 3000 Cyclometer

Gpo precios cliente: RETAIL Clientes al menudeo

Estados por mostrar: ☒ Activo ☐ Pend ☐ Inactivo

Desde el nivel	UM	Valor fact num	C B	Cód base	Cód moned	Fecha vigente	Fch de venc	A S	De r
1,0000	EA	2,0000-3		% del cost	USD	18/4/97	31/12/10	Activo	0

Fila:1

6. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Revisiones de detalles de ajustes de precios:

- Desde el nivel
- C B
- Valor fact num

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

Campo	Explicación
Nbre del ajuste	Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo TY) que identifica una definición de ajuste. Los ajustes se definen en Definiciones de ajustes de precios.
L/M de compensación	Es un código definido por el usuario (41/9) que identifica la compensación del Libro mayor que el sistema utiliza cuando busca la cuenta en la que contabiliza 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 Administración de órdenes de venta. 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-Stock (Cargo) xxxxxx.xx - Ventas de stock a C/C (abono) xxxxxx.xx - Inventario en stock (cargo) xxxxxx.xx - Costo de ventas de stock (abono) xxxxxx.xx

Campo	Explicación
Cód de ctrl de ajuste	Código que especifica como se desea que el ajuste aparezca en la factura y si se desea que el sistema cree una línea separada en el archivo del Detalle de órdenes de ventas (F4211). 1 El sistema traspasa el importe del ajuste al precio unitario y registra el detalle del ajuste en el archivo del Historial de ajuste precios (F4074). El ajuste no se imprimirá en la factura. 2 El sistema traspasa el importe del ajuste a un precio unitario y registra el detalle de ajuste al archivo de Historial de ajuste de precios (F4074). El ajuste se imprimirá en la factura. 3 El sistema crea una línea de detalle diferente en el archivo Detalle de órdenes de ventas. No traspasa el ajuste al precio unitario ni lo registra en el archivo de historial. El sistema no inculuirá este tipo de ajustes al calcular el precio neto actual 4 El sistema registra el ajuste en el historial y lo contabiliza en el libro mayor general al actualizar las ventas. No traspasa el ajuste al precio unitario ni lo imprime en la factura. Se usa para crear un ajuste acumulado. 5 El sistema registra el ajuste en el historial y lo contabiliza en el libro mayor al actualizar las ventas, y también acumula cada cantidad de línea de orden, peso e importe en el historial de descuentos (F4078). No traspasa el ajuste al precio unitario ni lo imprime en la factura. Se usa para crear un ajuste de descuentos. <i>Información específica del formato</i> Para OneWorld: 3 El sistema apoya el Código de control de ajustes 3 para los ajustes de nivel de órdenes solamente. 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 general y C/C. El sistema imprime el ajuste en la factura.

Campo	Explicación
C B	Es un código que identifica la forma en que el sistema utiliza el valor del factor para calcular la lista de ajustes o multas. El campo Código básico funciona en conjunción con el campo Valor del factor. Los códigos admisibles en este campo son: 1 El sistema multiplica el precio básico por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del precio básico. 2 El sistema multiplica el precio neto vigente por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del precio neto. 3 El sistema multiplica el costo del artículo por el valor del factor. El precio ajustado es un porcentaje del costo del artículo. No puede utilizarse este código básico para un ajuste a nivel de grupo ni de orden. 4 El sistema suma el valor del factor al costo del artículo. No puede utilizarse este código básico para un ajuste a nivel de grupo ni de orden. Nota: Si se utilizan los códigos básicos 3 o 4, debe identificar el costo del artículo que desea utilizar en el cálculo en el campo Método de costo (LEDG) del área de detalle de la pantalla Detalle de ajuste de precio. 5 El sistema ajusta el precio según 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 El sistema obtiene la cantidad del ajuste del archivo variable. El usuario especifica el archivo variable en el campo Valor del factor. 7 El sistema utiliza una fórmula para calcular el ajuste. El usuario especifica el nombre de la fórmula en el campo Valor del factor. 8 El sistema llama un programa definido por el usuario para calcular el ajuste. El usuario especifica la identificación del programa en el campo Valor del factor. Nota: Si el usuario define un ajuste que utilice un programa personalizado, éste debe haberlo desarrollado el usuario para dicho propósito y debe estar preparado para darle soporte. J.D. Edwards no puede proporcionar programas personalizados ni dar soporte a aquellos programas que haya desarrollado el usuario. Introduzca un 5 para desplegar la lista de todas las multas de acuerdos.

Campo	Explicación
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 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 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 por rebajas

Las compañías usan las rebajas 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 rebaja.

Calcule las rebajas basándose en el total del importe, cantidad o peso de varias órdenes, las cuales se pueden acumular en un archivo histórico de volumen. También puede acumular un importe de rebaja en el Libro mayor para reconocer los pasivos.

Cuando la actividad de venta total de un cliente alcanza un límite de rebaja, el sistema calcula el importe de la rebaja. En este momento, puede generar una orden con nota de crédito para el beneficiario del importe de la rebaja.

Debe definir el ajuste por la rebaja para especificar la cantidad de cada orden de venta elegible que el sistema acumula en el Libro mayor.

Realice las siguientes tareas para crear ajustes por rebajas:

- ☐ Creación de ajustes por acumulación de rebajas
- ☐ Revisión de la información sobre rebajas

Nota: para trabajar con rebajas en el sistema Compras, consulte *Actualización de la información de rebajas* en la guía *Compras*.

Ejemplo: Creación de un ajuste por acumulación de rebajas

Debe definir un rebaja por volumen para el cliente 4183 y el artículo CLRD100.

- Debe definir el ajuste por rebaja para acumular la información de la rebaja en el Libro mayor. Debe definir el factor como 4% para indicar que se desea acumular el 4% de cada línea de detalle de la orden en el Libro mayor.
- Debe definir los límites de rebajas. La rebaja se paga a un 2% sobre 100,000 y un 3% sobre 200,000. La moneda es dólar estadounidense. La rebaja tiene vigencia a partir del 20 de junio de 2005 y hasta el 31 de diciembre del mismo año.

El 30 de junio de 2005, introduce una orden del cliente 4183 y el artículo CLRD100 por un monto de \$50,000.

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 rebaja para determinar si el sistema deberá calcular un importe de la rebaja. El sistema crea también asientos de diario en el Libro mayor para reconocer el pasivo de la rebaja potencial.

En este ejemplo, el total de la orden es menor que el primer límite de rebaja, de manera que no se calcula ningún importe de la rebaja. El historial de volumen se actualiza con la siguiente información:

- Total del historial de la orden = 50,000
- Importe de la rebaja = 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 rebaja (4% del importe de la orden):

- Descuento de acumulación del débito (4% x 50,000) = 2,000
- Rebaja 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 rebajas.

Debe introducir órdenes adicionales para el cliente 4183 y el artículo CLRD100.

- 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:

- Total del historial de la orden = 250,000
- Importe de la rebaja = 7,500

Ya que el cliente alcanzó el segundo límite de rebaja, el sistema calculó el importe de la rebaja al 3% del total del historial de órdenes (250,000 x .03 = 7,500.00). Aunque el sistema ha introducido registros en el Libro mayor, el usuario debe someter 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
- Rebaja de crédito por pagar 8,000

Note que la rebaja total por pagar en el Libro mayor es 10,000 (2,000 + 8,000), pero el importe por pagar de la rebaja en el historial de volumen es 7,500.

El primero de agosto, genera órdenes de crédito. Aunque el sistema ha introducido registros en el Libro mayor, el usuario debe someter una nota de crédito antes de que se emita la orden con nota de crédito. Las órdenes de crédito se basan en las notas de crédito presentadas. El sistema obtiene el código de clasificación del Libro mayor para la orden con nota de crédito del ajuste de manera que sabe qué ICA usar. Utiliza el beneficiario del ajuste como la dirección de Vendido a.

Después, se ejecuta la aplicación Actualización de ventas para crear registros en el Libro mayor de la orden con nota de crédito.

- Ingresos de débito 7,500
- Cuentas de crédito por cobrar 7,500

Si se definieron límites de rebaja para reiniciar el campo de importe, el sistema actualiza el archivo historial de volumen de la siguiente manera:

- Importe de la rebaja 0
- Rebaja pagada 7,500

Creación de ajustes por acumulación de rebajas

Debe definir el ajuste por la rebaja 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 rebajas y el beneficiario de las mismas. Si no configura la definición de ajuste para una rebaja, no podrá tener acceso a la información adicional sobre la misma.

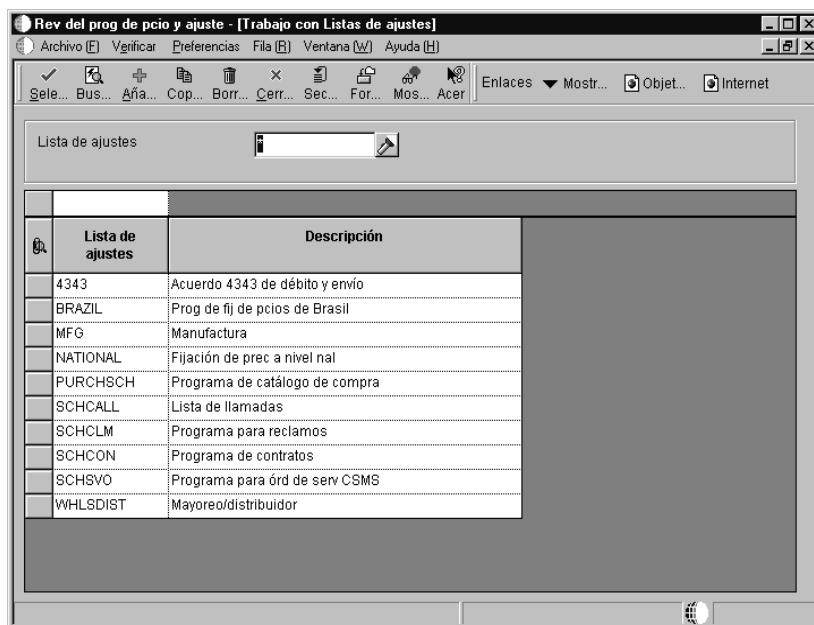
Debe definir los detalles de los ajustes por acumulación de rebajas cuando se configura un lista de precios y ajustes. El detalle del ajuste de precio de las rebajas determina la velocidad con la que puede enviar los fondos a una cuenta de acumulación con la que se cubren los importes de las rebajas que se otorgan a los clientes que llegan al límite. En la pantalla Detalles de precios y ajustes, 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 rebajas de cada línea de detalle de ventas elegibles para efectos del Libro mayor.

Debe usar los límites de rebajas para establecer límites en los cuales un cliente es elegible para una rebaja. 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 rebaja y a qué nivel.

► Para crear ajustes por acumulación de rebajas

En el menú Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311), escoja Revisiones de precios y listas de ajustes.

1. En la pantalla Trabajo con programas de ajustes, haga clic en Buscar.



2. En la pantalla Trabajo con listas de ajustes, escoja el tipo de lista de ajustes que desea usar y haga clic en Seleccionar.

Consulte *Generación de listas de ajustes* para obtener más información.

Rev del prog de pcio y ajuste - [Revisiones de listas de ajustes de precios]

Archivo (F) Verificar Preferencias Pantalla (M) Fila (R) Ventana (W) Ayuda (H)

OK Borr... Can... For... Mos... Acer Enlaces ▼ Mostr... Objet... Internet

Lista de ajustes: NATIONAL Fijación de prec a nivel na

Nº sec	Nombre ajuste	Descripción	Gpo pcios	Grupo clientes	Detalle de ord	Tp pref	T N
10	NEWPROD	Promoción de artículos nuevos				IA	1
20	PROMOTE	Promoción OEM	ACCESSRY			IA	1
30	HOLIDAY	Oferta por tiempo limitado				IA	3
40	REGIONAL	Competencia regional		REGION		AG	1
50	VOLUME	Descuento por cantidad				AG	1
60	FREEGOOD	Mercancía relacionada gratis				AG	1
70	COMISION	Acumulación comisiones de vta				AC	3
80	ORDRPRC	Precio de nivel de orden				AG	3
90	BSKTREPC	Precio de nivel de grupo				AG	3
100	REBATE	Reembolso				AG	1

3. En la pantalla Revisiones de la lista de ajustes de precios, escoja el ajuste y después escoja Nombre del ajuste en el menú Fila.

Rev del prog de pcio y ajuste - [Definición de ajustes de precios]

Archivo (F) Verificar Preferencias Pantalla (M) Ventana (W) Ayuda (H)

OK Can... Mos... Acer Enlaces ▼ Jerarq... Objet... Internet

Nbre del ajuste: REBATE Reembolso

Aplicación objetivo: ☐ Admón de órdenes de venta

Gpo pcios de art:

Gpo precios cliente:

Grupos de detalle de orden:

Tp pref: AG Vend a gpo cliente/tod

Cód de ctrl de ajuste: 5 Acumul de reembolsos de ventas

Beneficiario del descu: 7

Tp línea: S

L/M auxiliar en L/M:

L/M de compensación:

☐ Exclusión de descu de C/C

☐ Modif de pcio (Y/N)

☐ Cambio/adición manual (Y/N)

☐ Ajuste obligatorio (Y/N)

☒ Salto de nivel por cantidad ☐ Salto de nivel por peso ☐ Salto de nivel por importe

4. Introduzca la información correspondiente en los campos necesarios para un ajuste por rebaja en la pantalla Definición del ajuste de precio:

- Cód de ctrl de ajuste

Quando escoge el código de control del ajuste, Acumulación de rebajas por ventas, el sistema muestra el siguiente campo en el que debe introducir la información correspondiente:

- Beneficiario del descuento

5. Introduzca la información correspondiente en los campos de definición de ajustes adicionales de precio según sea necesario. Consulte *Configuración de Definiciones de ajustes* para obtener más información.
6. Haga clic en OK.
7. En la pantalla Revisiones de la lista de ajustes de precios, escoja el ajuste y después escoja Detalles del ajuste en el menú Fila.
8. 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.

Consulte *Configuración de Definiciones de ajustes* para obtener más información.

Rev del prog de pcio y ajuste - [Revisiones de de detalles de ajustes de precios]

Archivo (F) Verificar Preferencias Pantalla (M) Fila (R) Ventana (W) Ayuda (H)

OK Borr... Can... For... Mos... Acer Enlaces ▼ Maest... Objet... Internet

Nombre del ajuste: REBATE Reembolso

Nº artículo: 210 Mountain Bike, Red

☒ Activo
☐ Pend
☐ Inactivo

Desde el nivel	UM	Valor fact num	C B	Cód base	Nº de cliente	Nombre del cliente	Cód moned	V d
1,0000	EA	2,0000-1		% del prec	4242	Capital System	USD	

Fila:1

9. En la pantalla Revisiones de detalles de ajustes de precios, escoja una fila para añadir una rebaja a un artículo y haga clic en Seleccionar.
10. En la pantalla Trabajo con detalle de ajustes, escoja Rebajas en el menú Fila.

Debió haber indicado que este ajuste es una acumulación de rebajas en la Definición de ajustes de precios para entrar a esta pantalla.

Rev del prog de pcio y ajuste - [Trabajo con Rebajas]

Archivo [F] Verificar Preferencias Ventana [W] Ayuda [H]

Sele... Bus... Aña... Cop... Borr... Cerr... Sec... For... Mos... Acer

Enlaces ▼ Mostr... Objet... Internet

Nbre del ajuste: REBATE Rebate

Vend a: 4242 Capital System

Nº de artículo: 210 Mountain Bike, Red

	Vigente desde	Fch de venc	Suc/planta	T R	UM	Cód moneda	M T

11. En la pantalla Trabajo con rebajas, haga clic en Buscar para ubicar las rebajas existentes de este artículo o haga clic en Añadir.

Rev del prog de pcio y ajuste - [Revisión de límites de rebajas]

Archivo [F] Verificar Preferencias Pantalla [M] Ventana [W] Ayuda [H]

OK Borr... Can... For... Mos... Acer

Enlaces ▼ Mostr... Objet... Internet

Nbre del ajuste: REBATE

Vend a: 4242 Nº partida: 210

Fecha de vig: 16/10/98 Suc/planta:

Fecha de vencimiento: 30/12/2020 Tipo de rebaja:

Cód moneda: Método de tarifa: 1 Una sola tarifa

UM:

	Valor límite	Factor de descuento	Rest historial

12. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Revisión de límite de rebajas:
- Fecha de vig
 - Fecha de vencimiento
 - Tipo de rebaja

- Cód moneda
 - UM
13. También puede introducir la información correspondiente en los siguientes campos para configurar los límites:
- Valor límite
 - Factor de descuento
 - Rest historial
14. Haga clic en OK.

Campo	Explicación
Cód de ctrl de ajuste	Código que especifica como se desea que el ajuste aparezca en la factura y si se desea que el sistema cree una línea separada en el archivo del Detalle de órdenes de ventas (F4211). 1 El sistema traspasa el importe del ajuste al precio unitario y registra el detalle del ajuste en el archivo del Historial de ajuste precios (F4074). El ajuste no se imprimirá en la factura. 2 El sistema traspasa el importe del ajuste a un precio unitario y registra el detalle de ajuste al archivo de Historial de ajuste de precios (F4074). El ajuste se imprimirá en la factura. 3 El sistema crea una línea de detalle diferente en el archivo Detalle de órdenes de ventas. No traspasa el ajuste al precio unitario ni lo registra en el archivo de historial. El sistema no inculuirá este tipo de ajustes al calcular el precio neto actual 4 El sistema registra el ajuste en el historial y lo contabiliza en el libro mayor general al actualizar las ventas. No traspasa el ajuste al precio unitario ni lo imprime en la factura. Se usa para crear un ajuste acumulado. 5 El sistema registra el ajuste en el historial y lo contabiliza en el libro mayor al actualizar las ventas, y también acumula cada cantidad de línea de orden, peso e importe en el historial de descuentos (F4078). No traspasa el ajuste al precio unitario ni lo imprime en la factura. Se usa para crear un ajuste de descuentos. <i>Información específica del formato</i> Para OneWorld: 3 El sistema apoya el Código de control de ajustes 3 para los ajustes de nivel de órdenes solamente. 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 general y C/C. El sistema imprime el ajuste en la factura.

Campo	Explicación
Salto de nivel por cantidad	Es un código que indica la forma en que se presentan los saltos de nivel en el archivo Detalles de ajuste de precios (F4072) con base en uno de los tres tipos de saltos de nivel. • Cantidad: el sistema determina el ajuste correcto según la cantidad ordenada en la orden de ventas. El usuario puede configurar diferentes ajustes para diferentes unidades de medida. • Peso: el sistema utiliza el peso de la línea para obtener el ajuste de salto de nivel adecuado. • Importe: el sistema utiliza el importe total de la línea de detalle de ventas para obtener el ajuste de salto de nivel adecuado. Cuando se activa la Conversión de moneda, todos los saltos de nivel de importe se almacenan y se muestran según los decimales flotantes del código de moneda. Para WorldSoftware, los valores admisibles son: 1 Cantidad 2 Peso 3 Importe En OneWorld, active una de las siguientes opciones: • Salto de nivel de cantidad. • Salto de nivel de peso. • Salto de nivel de importe.
Nivel de ajuste	Con esto se especifica el nivel al que se calcula el ajuste: 1 Nivel de línea: el sistema calcula el ajuste basándose en la información contenida en la línea de detalle de ventas. 2 Nivel de grupo: El sistema permite al usuario agrupar varias líneas de detalle de ventas y calcular el ajuste basándose en la información acumulada de todas las líneas. El usuario agrupa artículos por Grupo de fijación de precios (RPRC) en el archivo Información de sucursal de artículo (F4102). 3 Nivel de orden: El sistema permite al usuario agrupar líneas de órdenes de ventas de la misma orden y calcular el ajuste basándose en la información acumulada de todas las líneas. El usuario agrupa artículos por Grupo de fijación de precios de orden (ORPR) en el archivo Información de sucursal de artículos. - P Nivel de viaje: El sistema calcula el precio de entrega durante la impresión del documento de entrega si se elige esa opción. El usuario debe especificar "P" para que funcione la fijación de precios en base al viaje Si el usuario está definiendo un ajuste de nueva fijación de precios, deje en blanco los campos Grupo de artículo, Grupo de cliente y Grupo de ventas.

Campo	Explicación
Beneficiario del descuento	Código (sistema 40/tipo RA) que identifica al beneficiario del descuento. La parte que se identifica en este momento se convierte en el receptor de la orden de crédito cuando el cliente alcanza el límite del descuento. El cliente y el beneficiario pueden o no tener la misma dirección. El beneficiario adquiere la dirección "Vendido a" de la orden creada.
Tipo de rebaja	Es un código (43/RT) que indica si el reembolso es un porcentaje de la cantidad comprada o un importe fijo.
Límite	Cantidad que el sistema compara con el volumen acumulado de ventas para determinar si debe concederse un descuento. Puede definir los límites 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 límite.
Factor de descuento	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.
R	Código que identifica cómo se van a manejar las ventas futuras cuando un cliente alcanza un límite de descuento. Los códigos válidos son: 1 Sí, vuelva a poner en cero los totales del historial de ventas (F4078) y el descuento pagado a la fecha cuando se crean órdenes de crédito para el total del descuento/cliente dado. 0 No, no ponga en cero los totales del historial de ventas y el descuento pagado al crear una orden de crédito sino déjelos en el valor actual.

Revisión de información sobre rebajas

En el menú Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311), escoja Consulta del historial de rebajas.

Puede obtener el historial de rebajas de cada cliente. Esto le proporciona un sistema de seguimiento para las rebajas pasadas y el estado actual o las órdenes que califican para rebajas. En el informe Registro del historial de volumen se presentan los clientes y las ventas que califican para rebajas.

Trabajo con ajustes de embarque y débito

Generalmente, los distribuidores, proveedores y fabricantes hacen acuerdos entre sí acerca de las fluctuaciones de precios y costos que se asocian con ciertos componentes y productos. En la industria electrónica, estos acuerdos se conocen como ajustes de embarque y débito.

El procesamiento de embarque y débito de J.D. Edwards está diseñado para proporcionarle la ventaja de mantener el movimiento de su inventario. Puede ayudarle a promover las ventas de un período específico mediante precios con descuentos.

Los ajustes de embarque 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 embarque y débito configurados con distintos proveedores con relación a muchos artículos. Además, los ajustes de embarque y débito son típicamente sensibles al tiempo. El sistema le permite especificar el periodo que usted y sus proveedores han configurado para sus ajustes. El procesamiento de embarques y débitos de J.D. Edwards le permite manejar estos complejos ajustes, así como las reclamaciones resultantes.

Nota: si sus métodos empresariales incluyen rebajas por embarque y débito, use los ajustes de fijación de precios de rebajas del sistema Fijación avanzada de precios. Para obtener más información, consulte *Creación de ajustes por rebajas*.

El trabajo con ajustes de embarque y débito incluye las siguientes tareas:

- ☐ Configuración de los tipos de documento de embarque y débito
- ☐ Configuración de embarque y débito de artículos
- ☐ Definición de ajustes de embarque y débito
- ☐ Configuración de detalles de ajustes de embarque y débito
- ☐ Familiarización con embarque y débito durante el procesamiento de órdenes de venta
- ☐ Trabajo con reclamaciones de embarque y débito

Configuración de los tipos de documento de embarque y débito

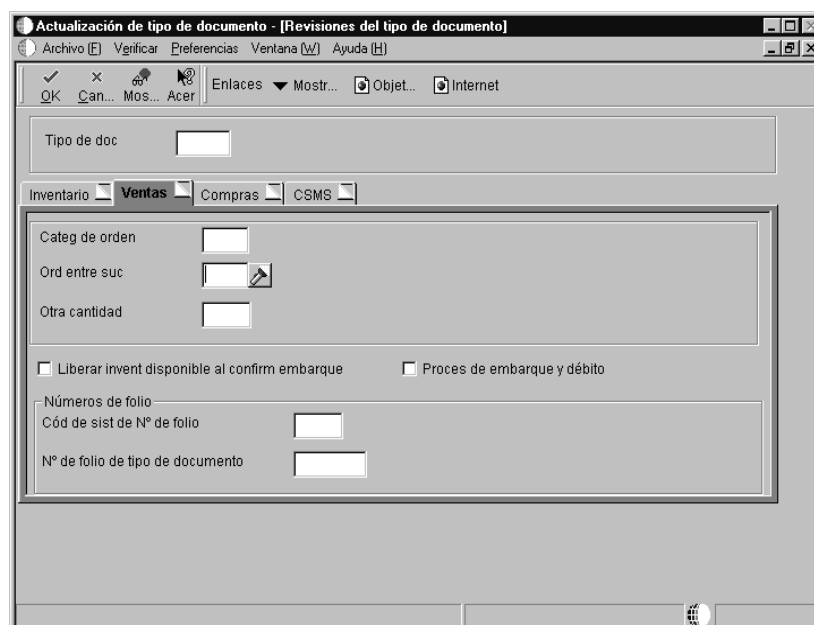
Antes de usar la función de embarque y débito de J.D. Edwards, debe configurar los tipos de documento que le permitirán el procesamiento de embarque y débito.

► Para configurar tipos de documentos de embarque y débito

En el menú Procesamiento de embarque y débito (G4511), escoja Mantenimiento de tipos de documentos.

1. En la pantalla Trabajo con tipos de documento, localice el tipo de documento que desea configurar para procesar las transacciones de embarque y débito, y haga clic en Seleccionar.

Para crear un tipo de documento nuevo, haga clic en Añadir.



2. En la pantalla Revisión de tipos de documentos, haga clic en la ficha Ventas y revise los siguientes campos:
 - Categ de orden
 - Ord entre suc
 - Otra cantidad
 - Liberar invent disponible al confirm embarque
 - Proces de embarque y débito

3. Para permitir el procesamiento de embarque y débito para el tipo de documento, seleccione la opción Procesamiento de embarque y débito y haga clic en OK.

Configuración de embarque y débito de artículos

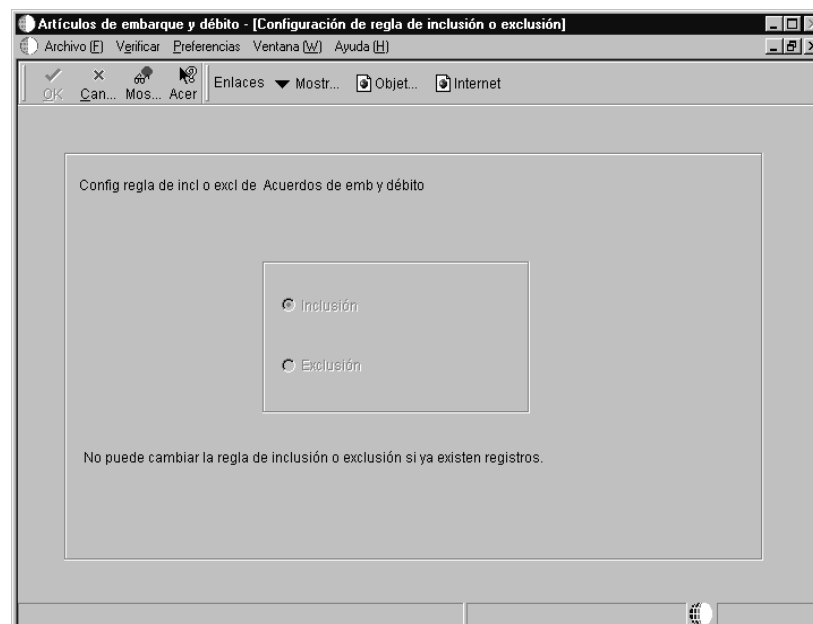
Debe configurar artículos específicos de embarque y débito para usarlos con los ajustes. Dependiendo de sus métodos empresariales, necesitará configurar la regla de inclusión o exclusión para cada uno de sus artículos.

Nota: puede configurar cada artículo mediante la regla de exclusión o la de inclusión, pero no mediante ambas. Si su proceso de negocios cambia y necesita cambiar las reglas de inclusión o exclusión en sus artículos de embarque y débito, necesitará borrar todos los artículos y volver a introducirlos con el cambio de regla.

► Para configurar embarque y débito de artículos

En el menú Procesamiento de embarque y débito (G4511), escoja Embarque y débito de artículos.

1. En la pantalla Trabajo con embarque y débito de artículos, localice el artículo y escoja Configuración de regla en el menú Pantalla.



2. En la pantalla Configuración de inclusión o exclusión, seleccione uno de los siguientes y haga clic en OK:
 - Inclusión
 - Exclusión

Definición de ajustes de embarque y débito

Después de haber realizado acuerdos de embarque y débito con su proveedor, debe definir la información acerca del ajuste que crea el acuerdo dentro del sistema.

Antes de iniciar

- ☐ Configure un Maestro de preferencias y jerarquía de fijación de precios para ajustes de embarque y débito. Consulte *Configuración de Jerarquías de fijación avanzada de precios* para obtener más información.
- ☐ Configure el precio de lista del proveedor para el embarque y débito de artículos en Actualización de catálogos de proveedores. Consulte *Registro de artículos usando 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 de precios* para obtener más información.

► Para definir ajustes de embarque y débito

En el menú Procesamiento de embarques y débitos (G4511), escoja Definición de ajustes.

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

2. En Definición de ajustes de precios, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Nbre del ajuste

Para los ajustes de embarque y débito, el nombre del ajuste debe ser igual al número de su proveedor.
 - Aplicación objetivo

Debe configurar como 3 el campo Aplicación objetivo para embarque y débito.
 - Tp pref
 - L/M auxiliar en L/M
 - L/M de compensación
3. 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:
 - Grupos de detalle de orden
 - Gpo precios cliente
 - Gpo pcios de art
4. 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 implícita.

5. Haga clic en OK para configurar la definición del ajuste de embarque y débito.

Campo	Explicación
Nbre del ajuste	Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo TY) que identifica una definición de ajuste. Los ajustes se definen en Definiciones de ajustes de precios.
Aplicación objetivo	Este indicador se utiliza para mejoras futuras.
Tp pref	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.
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 auxiliar en el archivo del Libro mayor (F0911) cuando se utiliza el tipo de ajuste para fijar el precio de una orden de ventas.

Campo	Explicación
L/M de compensación	Es un código definido por el usuario (41/9) que identifica la compensación del Libro mayor que el sistema utiliza cuando busca la cuenta en la que contabiliza 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 Administración de órdenes de venta. El usuario puede asignar los códigos de categoría del Libro mayor de la manera siguiente: IN20 Órdenes de embarque directo IN60 Órdenes 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-Inventario (cargo) xxxxx.xx Ventas de inventario a C/C (abono) xxxxx.xx Categoría de contabilización: IN80 Inventario en existencia (cargo) xxxxx.xx Costo de ventas de inventario (abono) xxxxx.xx El sistema utiliza el código de categoría y el tipo de documento para encontrar la ICA.
Gpo precios de 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 precios 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.

Campo	Explicación
Grupos de detalle de 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). <i>Información específica del formato</i> 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 embarque y débito

Los detalles de ajustes de embarque y débito proporcionan los parámetros que usa 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 embarque 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 embarque 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 añade definiciones de ajustes a las listas de ajustes.

Revise el archivo Saldos de ajustes para ver las cantidades y fechas que se aplican a sus ajustes de embarques y débitos. También puede revisar el detalle de ajuste de embarque y débito, incluyendo la sucursal/planta del proveedor, con base en la información del costo y las fórmulas de cálculo.

Puede cambiar la información de cantidades en la aplicación Saldos de ajustes. También puede distribuir las fechas de vencimiento de los ajustes.

Primero configure saldos de ajustes para sus ajustes de embarque 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 embarque y débito.

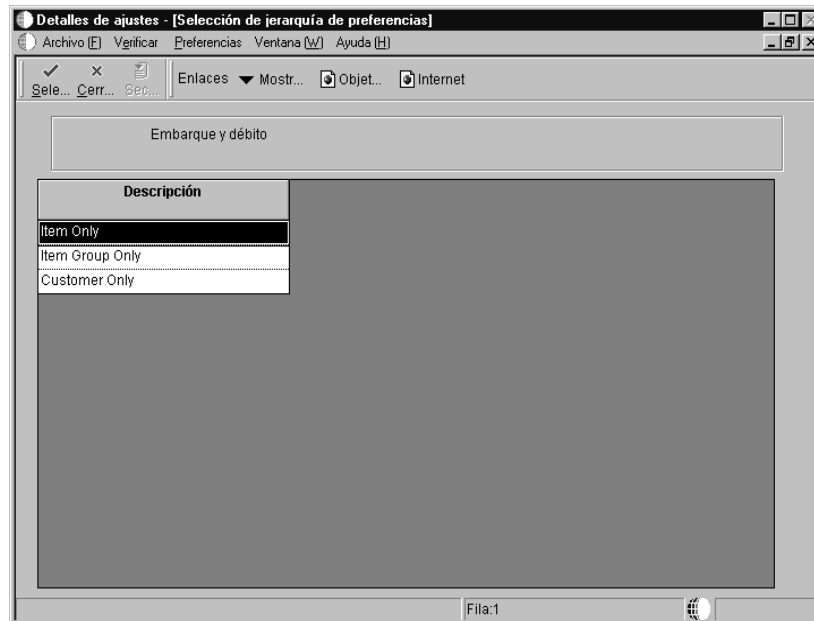
La configuración de detalles de ajustes de embarque y débito incluye las siguientes tareas:

- Configuración de saldos de ajustes de embarque y débito
- Configuración de saldos de detalles de ajustes de embarque y débito

► Para configurar saldos de ajustes de embarque y débito

En el menú Procesamiento de embarque y débito (G4511), escoja Detalle de ajustes.

1. En la pantalla Trabajo con detalle de ajustes, introduzca el nombre del ajuste y haga clic en Añadir.



2. En la pantalla Selección de jerarquía de preferencias, seleccione la preferencia que desea en su acuerdo.

Su elección de la pantalla Jerarquía de preferencias determinará los campos que aparezcan en la pantalla Revisiones de detalles de precios y ajustes.

Detalles de ajustes - [Revisiones de saldos]

Archivo [E] Verificar Preferencias Pantalla [M] Ventana [W] Ayuda [H]

OK Can... Mos... Acer Enlaces ▼ Mostr... Objet... Internet

Nombre/tipo de acuerdo SAD3200 Suc/planta

Nº de proveedor

Nº partida

Activo ☒ Costo SD ☐

Grupos General Costos Cantidades

Número de contrato - proveedor Pers responsable

Fecha vigente 3/10/00 Enviar recl a

Fch de venc 31/12/10 Mét recl

3. En la pantalla Revisiones de saldos, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Nombre/tipo de acuerdo
 - Nº de proveedor
 - Nº partida
 - Activo
 - Costo SD
4. Haga clic en la ficha General e introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Número de contrato – proveedor
 - Fecha vigente
 - Fch de venc
 - Pers responsable
 - Enviar recl a
 - Mét recl

Detalles de ajustes - [Revisiones de saldos]

Archivo [F] Verificar Preferencias Pantalla [M] Ventana [W] Ayuda [H]

QK Can... Mos... Acer Enlaces ▼ Mostr... Objet... Internet

Nombre/tipo de acuerdo SAD3200 Suc/planta

Nº de proveedor

Nº partida

Activo Costo SD

Grupos General Costos Cantidades

Basad en cost 0,000 Bloq costo

Mét valor de factor

Nbre fórmula Cód de moneda

5. Haga clic en la ficha Costos e introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:

- Basad en cost
- Mét valor de factor

Para los ajustes de embarque y débito, debe escoger solamente un valor de factor (código base) de 1 o de 4.

- Nbre fórmula
- Cód de moneda

6. 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 entrar al acuerdo

Campo	Explicación
Enviar recl a	Es el número de dirección que se especifica a donde se debe enviar cualquier correspondencia o reclamación resultante relacionadas con este acuerdo.
Mét recl	Es el método que va a usar para enviar las reclamaciones de nuevo al proveedor.
Basad en cost	Es el costo en el que desea basar este acuerdo, cuando difiere del costo en el archivo de costos de artículos.
Mét valor de factor	Es un campo que especifica el método de valor de factores que usará el sistema en los cálculos de reclamaciones.
Cantidad máxima autorizada	Es el número máximo de unidades permitidas para un acuerdo.
Cantidad mínima para entrar al acuerdo	Si su acuerdo requiere un importe mínimo de artículos ordenados por transacción, especifique dicho importe mínimo aquí.

► **Para configurar saldos de detalles de ajustes de embarque y débito**

En el menú Procesamiento de embarque 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 contrato – proveedor
 - Nombre/tipo de acuerdo
 - Suc/planta
 - N° de proveedor
 - N° partida
 - N° dirección

2. Revise los siguientes campos:
 - Activo
 - Cant pendiente/disponib
 - Cantidad aplicada
 - Cant reclamada
 - Gpo pcios de art
 - N° centro de artículo
 - Pers responsable

- Mét valor de factor
- Fch de venc
- Fecha vigente
- Mét recl
- Bloq costo
- Basad en cost
- 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 usarse para controlar el momento en el que el sistema mostrará las advertencias de vencimientos de acuerdos.

1. Registros de saldos de ajustes

Use esta opción de proceso para especificar cuáles registros de saldos de ajuste mostrará el sistema. Los valores admisibles son:

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 cantidad

Use esta opción de proceso para especificar el porcentaje de cantidad mínimo permitida por el sistema antes de mostrar un aviso de caducidad. El sistema muestra las columnas de cantidad (para los ajustes que sobrepasen el porcentaje de cantidad mínimo) con un color distinto.

3. Cantidad mínima restante

Use esta opción de proceso para especificar 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

Use esta opción de proceso para especificar 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

Use esta opción de proceso para especificar 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 saldos de ajustes

Utilice esta opción de proceso para especificar si el sistema debe permitir modificar los registros de saldos de ajustes. Los valores admisibles son:

Blanco	No permitir cambios en los registros.
1	Permitir cambios en los registros.

Familiarización con embarque y débito durante el procesamiento de órdenes de venta

Los ajustes de embarque y débito se aplican cuando hace clic en OK en cualquier orden de venta que incluya artículos configurados para ajustes de embarques 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 usará el procesamiento de subsistema o de batch.

Puede tener acceso a Historial de embarque y débito en la pantalla Consulta de servicios al cliente. Use la información de Historial de embarque 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 embarque y débito.

Al procesar los ajustes de embarque 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, usted puede volver a evaluar sus ajustes en puntos del procesamiento del sistema como Confirmación de embarques o Actualización de ventas. Los ajustes de embarque 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 usted confirma los embarques 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)
- Liberación de órdenes atrasadas (R42117, R42118)
- Impresión de hojas de recolección (P42520)
- Confirmación de embarques (P4205)
- Actualización de ventas (R42800)

Consideraciones técnicas

Al procesar los ajustes de embarque 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 embarque y débito.
ICA 4234	Configure las instrucciones de contabilidad automática de acumulación/retención de embarque y débito (4234).
Generación de asientos para registros y acumulación de reclamaciones (R45800)	Antes de la acumulación de ventas, cree la versión que iniciará el proceso Generación de asientos de registros y acumulación de reclamaciones (R45800). Ejecute esta versión de la aplicación Actualización de ventas del cliente al procesar las órdenes que incluyan ajustes de embarque 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 embarque y débito.

Trabajo con reclamaciones de embarque y débito

Las reclamaciones de sus ajustes de embarque y débito se crean al ejecutar la aplicación Generación de asientos de registros y acumulación de reclamaciones (R45800). Entonces puede enviarse la reclamación al proveedor para su aprobación. Las reclamaciones pueden someterse a través del Intercambio electrónico de datos (EDI).

La aplicación Generación de asientos de registros y acumulación de reclamaciones actualiza el archivo Reclamaciones de embarque y débito (F4576) y borra los datos vencidos del archivo Historial de ajustes (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 embarque 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). La aplicación Generación de asientos de registros y acumulación de reclamaciones reduce el importe total de débito de esa línea de la orden del importe de la cuenta costo de ventas. Se debe introducir un importe de débito para ese mismo importe de costo de ventas en una cuenta de acumulación o de retención, de acuerdo a la ICA 4234. La aplicación Generación de asientos de registros y acumulación de reclamaciones también actualiza el archivo Reclamaciones de embarque y débito (F4576) y borra los datos de ajustes vencidos del archivo Historial de ajustes (F4575).

Puede aprobar la reclamación antes de enviarla al proveedor o después de haber sido aprobada por el mismo. Use el informe Salida de reclamaciones de embarque y débito (R47761Z1) para actualizar los registros de reclamaciones en el archivo Transacción no verificada de embarque y débito (F4576Z1).

Cuando recibe la aprobación del proveedor, ejecute el informe Actualización de embarque y débito (R47762Z1) para actualizar el archivo de reclamaciones.

NOTA: Las reclamaciones rechazadas tendrán que ser actualizadas manualmente en el archivo Reclamaciones de embarque y débito (F4576).

Consulte también

- *Envío de reclamaciones de embarque y débito* 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*.

Opciones de proceso: Reclamaciones de embarque y débito (P4576)

Ficha Despliegue

1. Código de estado – Desde

Use esta opción de proceso para especificar el rango inicial de código de estado que debe utilizar el sistema para seleccionar registros de reclamaciones en Embarque y débito. Debe usar un código de estado que exista en la tabla de códigos definidos por el usuario 45/SC.

Si deja esta opción en blanco, el sistema mostrará todos los registros de reclamaciones.

Ficha Proceso

1. Actualización del estado de las reclamaciones

Use esta opción de proceso para controlar si el sistema permitirá modificar el estado de las reclamaciones. Los valores admisibles son:

Blanco	No permitir cambios en el estado de la reclamación.
1	Permitir cambios en el estado de la reclamación.

2. Código del estado de modificación

Use esta opción de proceso para definir el código de estado de modificación para las actualizaciones de reclamaciones.

3. Código de estado – Cambios en las reclamaciones

Use esta opción de proceso para definir el código de estado para reclamaciones modificadas. Estas son reclamaciones en las que se han cambiado los importes de forma manual.

Use esta opción de proceso para definir el código de estado inicial (45/SC) que determinará cuándo debe el sistema comenzar a aplicar reclamaciones.

Aprobaciones

1. Procesamiento de aprobaciones

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe emplear el proceso de aprobación. Los valores admisibles son:

Blanco	No usar el proceso de aprobación.
1	Usar el proceso de aprobación.

2. Código de estado – Reclamaciones aprobadas

Use esta opción de proceso para definir el código de estado (45/SC) de las reclamaciones aprobadas.

Trabajo con nueva fijación de precios

Puede configurar los ajustes para volver a fijar los precios de las órdenes de venta para: Debe volver a fijar los precios de las órdenes de venta:

- Conceder descuentos o recargos 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 usar 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 cual ya se le ha cambiado el precio, debe configurar la opción de proceso de la aplicación de nueva fijación de precios para permitir que las líneas de detalle de órdenes cambien los precios en forma automática.

El trabajo con nueva fijación de precios incluye las siguientes tareas:

- ☐ Creación de ajustes a nivel de grupo
- ☐ Creación de ajustes a nivel de orden
- ☐ Nueva fijación de precios de órdenes de venta

Cuidado: sólo puede usar la ajustes por nueva fijación de precios para las órdenes de venta. Si se usa la aplicación Fijación avanzada de precios para el sistema Compras, no puede usar los ajustes por cambio de precios a las órdenes de compra.

Creación de ajustes a nivel de grupo

La nueva fijación de precios de grupos cambia el precio de los artículos que pertenecen al mismo grupo de fijación de precios. El sistema busca las líneas de detalle de una orden de venta para determinar los artículos de un grupo. Cuando encuentra los artículos que pertenecen al grupo, actualiza la línea de la orden con el nuevo precio.

Debe volver a fijar los precios de las órdenes de venta:

- A través de una aplicación en batch después de la introducción 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 la introducción de órdenes escogiendo la opción correspondiente de Detalles de registro de órdenes de venta. La aplicación en batch realiza una nueva fijación de precios en grupo primero y después por órdenes.
- En forma automática al momento de introducir una orden cuando se configura la opción de proceso de la aplicación Detalle de registro de órdenes de venta.

Cuando se introduce una orden de artículos que están incluidos en el grupo de nueva fijación de precios, el sistema aplica el precio base del artículo con los ajustes. Para usar 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.

Ejemplo: Creación de ajustes a nivel de grupo

Por ejemplo, se introduce una orden para los siguientes artículos. Cada artículo pertenece a un grupo.

	Nombre de artículo	Precio unitario	Nombre de grupo
Línea 1	PLUMA	10.00	SUMINISTROS
Línea 2	REGLA	2.00	SUMINISTROS
Línea 3	GOMA	1.00	SUMINISTROS

El sistema determina que el grupo SUMINISTROS es elegible para un descuento de 0.25 por artículo. Calcula los nuevos precios:

	Nombre de artículo	Precio unitario	Nombre de grupo
Línea 1	PLUMA	9.75	SUMINISTROS
Línea 2	REGLA	1.75	SUMINISTROS
Línea 3	GOMA	0.75	SUMINISTROS

► Para crear ajustes a nivel de grupo

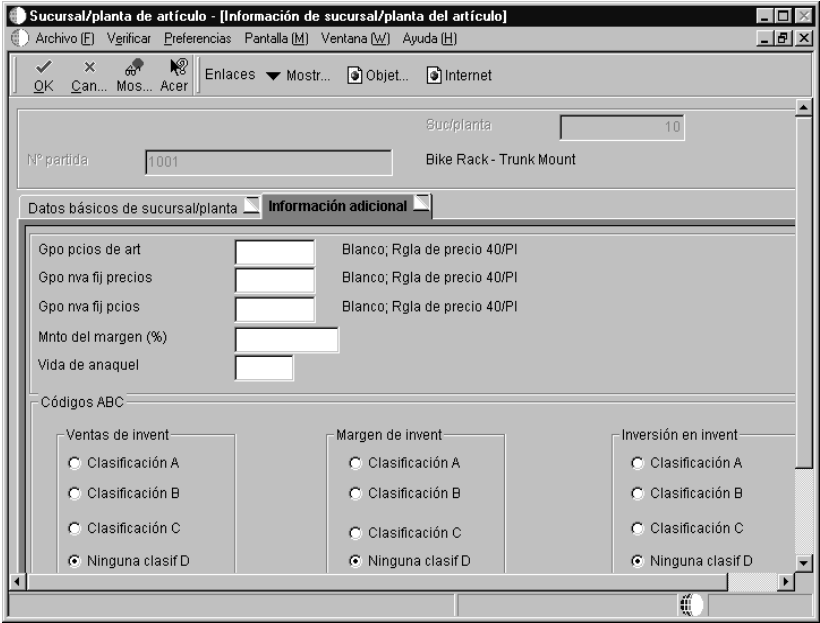
En el menú Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311), escoja Definiciones de ajustes de precios.

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

2. Introduzca la información correspondiente en los campos de la definición típica de ajustes en la pantalla Definición de ajustes de precios.

Debe especificar un Tipo de preferencia en la pantalla Definición de ajustes. El tipo de preferencia tiene una jerarquía de preferencias que incluye grupos de artículos.

3. Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo con el código 1 o 2:
 - Cód de ctrl de ajuste
4. Escoja la siguiente opción:
 - Ajuste por grupo
5. Haga clic en OK.
6. Entre a la pantalla Trabajo con sucursal de artículos en el menú Maestro de inventarios/transacciones (G4111) para asociar el artículo.
7. En la pantalla Trabajo con sucursal de artículos, haga clic en Buscar.
8. Escoja el artículo y haga clic en Seleccionar.



9. Haga clic en la ficha Información adicional e introduzca la información correspondiente en el siguiente campo de la pantalla Información sobre artículo/sucursal:
- Categoría nueva fijación precios (grupo)
10. Haga clic en OK.
11. Haga clic en OK para asociar el artículo al ajuste a nivel de grupo en la pantalla Revisiones de sucursal/artículo.

Campo	Explicación
Tp pref	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.

Campo	Explicación
Cód de ctrl de ajuste	Código que especifica como se desea que el ajuste aparezca en la factura y si se desea que el sistema cree una línea separada en el archivo del Detalle de órdenes de ventas (F4211). 1 El sistema traspasa el importe del ajuste al precio unitario y registra el detalle del ajuste en el archivo del Historial de ajuste precios (F4074). El ajuste no se imprimirá en la factura. 2 El sistema traspasa el importe del ajuste a un precio unitario y registra el detalle de ajuste al archivo de Historial de ajuste de precios (F4074). El ajuste se imprimirá en la factura. 3 El sistema crea una línea de detalle diferente en el archivo Detalle de órdenes de ventas. No traspasa el ajuste al precio unitario ni lo registra en el archivo de historial. El sistema no inculuirá este tipo de ajustes al calcular el precio neto actual 4 El sistema registra el ajuste en el historial y lo contabiliza en el libro mayor general al actualizar las ventas. No traspasa el ajuste al precio unitario ni lo imprime en la factura. Se usa para crear un ajuste acumulado. 5 El sistema registra el ajuste en el historial y lo contabiliza en el libro mayor al actualizar las ventas, y también acumula cada cantidad de línea de orden, peso e importe en el historial de descuentos (F4078). No traspasa el ajuste al precio unitario ni lo imprime en la factura. Se usa para crear un ajuste de descuentos. <i>Información específica del formato</i> Para OneWorld: 3 El sistema apoya el Código de control de ajustes 3 para los ajustes de nivel de órdenes solamente. 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 general y C/C. El sistema imprime el ajuste en la factura.

Campo	Explicación
Ajuste por grupo	Con esto se especifica el nivel al que se calcula el ajuste: 1 Nivel de línea: el sistema calcula el ajuste basándose en la información contenida en la línea de detalle de ventas. 2 Nivel de grupo: El sistema permite al usuario agrupar varias líneas de detalle de ventas y calcular el ajuste basándose en la información acumulada de todas las líneas. El usuario agrupa artículos por Grupo de fijación de precios (RPRC) en el archivo Información de sucursal de artículo (F4102). 3 Nivel de orden: El sistema permite al usuario agrupar líneas de órdenes de ventas de la misma orden y calcular el ajuste basándose en la información acumulada de todas las líneas. El usuario agrupa artículos por Grupo de fijación de precios de orden (ORPR) en el archivo Información de sucursal de artículos. P Nivel de viaje: El sistema calcula el precio de entrega durante la impresión del documento de entrega si se elige esa opción. El usuario debe especificar "P" para que funcione la fijación de precios en base al viaje Si el usuario está definiendo un ajuste de nueva fijación de precios, deje en blanco los campos Grupo de artículo, Grupo de cliente y Grupo de ventas.

Creación de ajustes a nivel de orden

Debe usar 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 órdenes 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 se introduce una orden para artículos incluidos en el grupo de nueva fijación de precios de órdenes, el sistema aplica el precio base del artículo con los ajustes. Seleccione la opción Nueva fijación de precios de la orden del menú Pantalla para usar el ajuste por cambio de precio. 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.

Ejemplo: Creación de ajustes a nivel de órdenes

Cuando se aplica el artículo de la línea a un grupo de órdenes, se introduce una orden utilizando los mismos artículos en el ejemplo de nueva fijación de precios de grupos. Todos los artículos pertenecen a un grupo de nueva fijación de precios de órdenes llamado SUMINISTROS. El sistema determina que el grupo SUMINISTROS es elegible para un descuento de 0.25. No vuelve a calcular precios sino que añade una nueva línea a la orden para reflejar el descuento de la orden.

	Nombre de artículo	Precio unitario	Nombre de grupo
Línea 1	PLUMA	10.00	SUMINISTROS
Línea 2	REGLA	2.00	SUMINISTROS
Línea 3	GOMA	1.00	SUMINISTROS
Línea 4	Descuento	<0.25>	

► Para crear ajustes a nivel de órdenes

En el menú Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311), escoja Definiciones de ajustes de precios.

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

2. En la pantalla Definición de ajustes de precios, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para una definición típica de ajustes.

3. Introduzca el código 3 en el siguiente campo:
 - Cód de ctrl de ajuste
4. Escoja la siguiente opción:
 - Ajuste por orden
5. Haga clic en OK.
6. Entre a la pantalla Trabajo con sucursal de artículos en el menú Maestro de inventarios/transacciones (G4111) para asociar el artículo.
7. Escoja el artículo y haga clic en Seleccionar.
8. En la pantalla Información de sucursal/artículo, escoja Información de sucursal/artículo en el menú Fila.

Sucursal/planta de artículo - [Información de sucursal/planta del artículo]

Archivo (E) Verificar Preferencias Pantalla (M) Ventana (W) Ayuda (H)

Enlaces ▼ Mostr... Objet... Internet

Nº partida: 1001 Suc/planta: M30

Bike Rack - Trunk Mount

Datos básicos de sucursal/planta Información adicional

Gpo pcios de art: [] Blanco; Rgla de precio 40/PI

Gpo nva fij pcios: [] Blanco; Rgla de precio 40/PI

Gpo nva fij pcios: [] Blanco; Rgla de precio 40/PI

Mnto del margen (%): []

Vida de anaquel: []

Códigos ABC

Ventas de invent: ☐ Clasificación A ☐ Clasificación B ☐ Clasificación C ☒ Ninguna clasif D

Margen de invent: ☐ Clasificación A ☐ Clasificación B ☐ Clasificación C ☒ Ninguna clasif D

Inversión en invent: ☐ Clasificación A ☐ Clasificación B ☐ Clasificación C ☒ Ninguna clasif D

9. Haga clic en la ficha Información adicional e introduzca la información correspondiente en el siguiente campo de la pantalla Información sobre artículo/sucursal:
 - Categoría nueva fij precios de órdenes
10. 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 utilizando uno de los 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 hacer 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

Ejecute la aplicación Nueva fijación avanzada de precios de órdenes/grupos en el menú Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311).

Nueva fijación automática de precios

Vuelva a fijar los precios automáticamente después de que se haya aceptado la orden. Configure la opción de proceso a nivel de registro de órdenes de venta.

Revisiones de ajustes



Revisiones de ajustes

Las revisiones de ajustes le permiten hacer ajustes adicionales y revisar los ajustes hechos a las órdenes de compra y venta.

Realice las siguientes tareas para revisiones de ajustes:

- ☐ Revisión y cambio de precios durante la introducción de órdenes
- ☐ Revisión de cambios y ajustes de precios

Antes de iniciar

- ☐ 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. Use la pantalla Trabajo con precio y disponibilidad para revisar el precio y disponibilidad de los artículos de inventario. Al usar 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 volumen de compra definidos para un tipo de ajuste o especificar un descuento por volumen de compra diferente para la orden en uso. Debe entrar a la pantalla Ajustes por cantidad durante la introducción de órdenes de venta a través de la pantalla Trabajo con precio y disponibilidad.

Puede entrar a esta pantalla en la pantalla Registro de órdenes de venta o en el menú Administración de órdenes de venta. Si usa la aplicación Fijación avanzada de precios, debe introducir una versión de la aplicación Verificación avanzada de precios y disponibilidad (P4074) en la opción de proceso.

La revisión y cambio de ajustes de precio incluye las siguientes tareas:

- ☐ Adición de ajustes durante la introducción de órdenes
- ☐ Cambio de descuentos por volumen de compra durante el registro de órdenes
- ☐ Revisión de información sobre rebajas a clientes

Cuando se hace un cambio, también debe introducir un código que explique el motivo de dicho cambio.

Uso del sistema Fijación avanzada de precios para compras

Para las órdenes de compra, puede usar la pantalla Verificación de precio y disponibilidad para verificar los ajustes de precio antes de introducir una orden de compra. Use la pantalla Trabajo con precio y disponibilidad para revisar el precio de los artículos de inventario. Al usar 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 volumen de compra definidos para un tipo de ajuste o especificar un descuento por volumen de compra diferente para la orden en uso. Debe entrar a la pantalla Ajustes por cantidad durante la introducción de órdenes de compra a través de la pantalla Trabajo con precio y disponibilidad.

Puede entrar a esta pantalla en la pantalla Registro de órdenes de compra o en el menú Consultas sobre compras.

Antes de iniciar

- ☐ Configure el campo Avanzado en 'Sí' 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 aparezcan 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 Detalle de órdenes de venta.

1. En la pantalla Consulta de servicios al cliente, localice la orden en la que desea añadir el ajuste de precio y escoja Seleccionar.

Cantidad ordenada	Uni med	Nº de partida	Tp lin	Pcio unit	Precio total	Suc/planta
134	EA	220	S	650,0000	87.100,00	M30
50	EA	210	S	798,0000	39.900,00	M30
80	EA	220	S	650,0000	52.000,00	M30
230	EA	210	S	798,0000	183.540,00	M30
74	EA	220	S	650,0000	48.100,00	M30
250	EA	210	S	798,0000	199.500,00	M30
60	EA	220	S	650,0000	39.000,00	M30
45	EA	220	S	650,0000	29.250,00	M30
			S	0,0000		

2. En la pantalla Revisión de detalles de órdenes de venta, escoja Historial de precios 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. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
 - Nº sec
 - Nbre ajuste
 - Valor fact num
 - Pcio unit
 - C B
 - Código razón
6. Haga clic en OK.

Cambio de descuentos por volumen de compra durante la introducción de órdenes

Durante la introducción de órdenes de venta, puede cambiar el nivel de descuento que un cliente recibe en una orden. El cambio a nivel de precios se aplica solamente a la orden actual.

► Para cambiar los descuentos por volumen durante la introducción de órdenes

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

1. En la pantalla Consulta de servicios al cliente, localice el orden con el ajuste de precio que desea cambiar y escoja Seleccionar.
2. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, escoja Verificación de precio en el menú Fila.

Niv	Fch ini vigen	Fch de venc	A la cantidad	Modif pcio unit	Factor	Tipo	Precio ajustado	Ind contrato
-----	---------------	-------------	---------------	-----------------	--------	------	-----------------	--------------

3. En la pantalla Trabajo con precios y disponibilidad, revise y modifique la información sobre los ajustes.
4. Escoja Descuento por cantidad en el menú Fila para introducir información sobre un nivel de precio nuevo.
5. Haga clic en OK.

Revisión de información sobre rebajas a clientes

Basándose en su definición de ajustes por acumulación de rebajas, el sistema calcula las rebajas según el total del importe, cantidad o peso de varias órdenes que se acumulan en un archivo histórico de volumen. Durante la introducción de órdenes, puede entrar al archivo histórico de volumen para proporcionar información adicional a sus clientes.

► Para revisar la información sobre rebajas a clientes

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

1. En la pantalla Consulta de servicios al cliente, introduzca la información correspondiente en los campos de búsqueda para ubicar la orden o haga clic en Buscar.
2. En el menú Pantalla, escoja Historial de rebajas.

3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Historial de rebajas por volumen y haga clic en Buscar:
 - Nº de dir
 - Fecha vigente
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 rebajas de la Dirección de entrega.
6. Haga clic en OK.
7. En la pantalla Historial de rebajas por volumen, escoja la fila y después escoja Límites en el menú Fila para revisar los límites y valores de factor del ajuste.

Revisión de cambios y ajustes de precios

En el menú Fijación avanzada de precios y ajustes (G42311), escoja Revisión de precios y detalles de ajustes.

Puede revisar los cambios a precios y ajustes usando la aplicación Revisiones de precios y ajustes para las siguientes tareas:

- ☐ Impresión del informe Ajustes de precios
- ☐ Impresión del informe Revisiones de ajustes de precios
- ☐ Impresión del informe Adiciones de ajustes futuros
- ☐ Revisión de las órdenes afectadas por cambios de precios

En los informe aparecen todos los ajustes y cambios hechos a los mismos. El informe también incluye todos los ajustes nuevos, sus fechas de vigencia y los valores nuevos del 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 la aplicación Revisiones de precios y ajustes en la modalidad de prueba o final. Ejecute la aplicación en modalidad de prueba para revisar el informe y efectuar los cambios correspondientes antes de ejecutar la aplicación en modalidad final. Puede ejecutar esta aplicación en la modalidad de prueba tantas veces como sea necesario.

Cuando configure la versión de la aplicación Revisiones de precios y ajustes, puede escoger los campos que el sistema debe seleccionar del archivo "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 de las Ordenes afectadas por el cambio de precio para revisar las órdenes que pudiesen modificarse por los cambios en los ajustes.

Impresión del informe Ajustes de precios

Quando se ejecuta la aplicación informe de ajustes de precios, 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.

Consulte también

- *R41840, Precios y ajustes en batch* en la guía *Informes* para obtener un informe de muestra.

Impresión del informe Revisiones de ajustes de precios

Puede hacer cambios aislados a los ajustes usando la pantalla Lista de precios y ajustes. También puede cambiar los ajustes o añadirlos usando la aplicación Revisiones de precios y ajustes. El sistema basa los ajustes nuevos en los ajustes actuales seleccionados por el Report Writer.

Debe escoger la versión Revisiones de ajustes de precios de este informe. Puede ejecutar esta versión en modalidad de prueba o final.

Quando se ejecuta esta aplicación, el sistema imprime un informe que muestra los valores del factor nuevo y antiguo para 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 ajustes nuevos, debe escoger la versión Adiciones de ajustes futuros donde el sistema introduce nuevos registros de ajustes en el archivo Ajustes de precios. Debe crear esta versión introduciendo las fechas vigentes de los nuevos ajustes en las opciones de proceso.

El sistema basa los ajustes nuevos en el ajuste existente que tiene la fecha de vencimiento más reciente. El sistema 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 el archivo. Para hacerlo, introduzca el tipo y el factor del ajuste en las opciones de proceso. El sistema usa esta información para cambiar el ajuste nuevo.

Si se 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 presentan las adiciones efectuadas cuando se selecciona la modalidad final.

Revisión de órdenes afectadas por cambios de precios

En el informe de integridad de Ordenes afectadas por cambios de precios aparecen las órdenes que podrían cambiar conforme a los cambios en los ajustes, variables o fórmulas desde la fecha en que se crearon las órdenes.

Imprima sólo el informe Ordenes afectadas por cambios en precios de las órdenes de venta.

Consulte también

- *R40823, Ordenes afectadas por cambios en precios* en la guía *Informes* para obtener un informe de muestra.

Opciones de proceso: Ordenes afectadas por cambios de precios

Procesar

1. Introduzca el límite de fechas de los cambios de Ajustes de precios que se procesarán en el informe. Si deja el campo en blanco, pasará automáticamente la Fecha del sistema.

Fecha de inicio _____
Fecha final _____

2. Introduzca la nueva Fecha de vigencia del precio que se usará para obtener los nuevos ajustes. Si deja el campo en blanco, se usará la Fecha existente de vigencia del precio de la línea de la orden de venta.

3. Introduzca un 1 para actualizar el precio. Cualquier otro valor hará que el informe (R42950) no se ejecute.

4. Si introdujo un 1 en la selección anterior, introduzca también la versión. Versión de actualización de precio/costo de ventas (R42950).

5. Modalidad de prueba o final.
Blanco = Ejecuta el Informe de actualización de precio/costo de ventas en la modalidad de prueba.
1 = Ejecuta el Informe de actualización de precio/costo de ventas en la modalidad final.

Indice

Índice

A

- Acerca de acuerdos de embarque y débito, 6–27
- Acumulaciones, 1–12
- Adición de ajustes durante la introducción de órdenes, 7–4
- Ajuste de precios, impresión de informes, 7–10
- Ajustes
 - a nivel de grupo, 6–47
 - a nivel de orden, 6–52
 - adicionales, 6–1
 - adiciones de ajustes futuros, 7–9
 - ajustes por acumulación de rebajas, ejemplo, 6–15
 - cambio, en batch, 7–9
 - creación de definiciones, 4–1
 - creación de listas de ajustes, 4–19
 - detalles
 - adición al importe, 4–24
 - adición al importe de la fórmula, 4–25, 4–27
 - adición al importe del programa del usuario, 4–25, 4–28
 - adición al importe variable, 4–24, 4–27
 - costo más importe, 4–24
 - porcentaje de precio base, 4–23, 4–26
 - porcentaje de precio neto vigente, 4–23
 - porcentaje del costo, 4–23
 - jerarquías, 4–5
 - mercancía gratis, creación, 6–3
 - nueva fijación de precios, 6–55
 - por acumulación, 6–7
 - por acumulación de rebajas, 6–17
 - revisión de detalles de ajustes, 4–1
 - revisión de detalles de ajustes para el sistema Compras, 4–26
 - revisiones de, 7–1
- Ajustes a nivel de grupo
 - código de control, 6–49
 - creación, 6–47
- Ajustes a nivel de orden
 - código de control, 6–54
 - nueva fijación de precios, 6–52
- Ajustes a nivel de órdenes, creación, 6–52
- Ajustes de nueva fijación de precios, 1–13
- Ajustes de precio
 - creación de listas de, 4–19
 - generación de ajustes de precios nuevos en una moneda diferente, 4–33
 - revisiones en batch, 7–9
- Ajustes de precios
 - a nivel de grupo, 6–47
 - configuración de definiciones, 4–13
 - configuración de detalles, 4–23
 - creación de ajustes por acumulación, 6–7
 - creación de definiciones, 4–1
 - definición, 4–13
 - descuentos de precios, 1–12
 - descuentos por volumen de compra, 1–12
 - fijación de precios en varias monedas, 1–12
 - fórmula, 1–11
 - importe específico, 1–11
 - mercancía gratis, 1–12
 - modificación de precios, 1–11
 - ofertas por tiempo limitado, 1–12
 - porcentaje de precio base, 1–11
 - porcentaje del costo, 1–11
 - porcentaje del precio neto actual, 1–11
 - programa personalizado de clientes, 1–11
 - revisión de detalles de ajustes, 4–1
 - revisión de detalles de ajustes para el sistema Compras, 4–26
- Ajustes por acumulación
 - creación de, 6–7
 - creación de ajustes por acumulación de rebajas, ejemplo, 6–15
- Ajustes por rebajas
 - configuración de, 6–15
 - creación de, 6–17
 - impresión del historial, 6–25
- Aplicaciones e identificaciones
 - P4070 (lista de precios y ajustes) , 6–18
 - P4070 (programa de precios y ajustes), 6–21
 - P4071 (definiciones de ajustes de precios) , 4–14, 6–18, 6–31
 - P4101 (revisiones del Maestro de artículos), 3–5
 - P4106 (revisiones de precios base), 3–9
 - P470073 (jerarquía de preferencias), 3–6

B

Búsquedas de sistema, jerarquía de preferencia, 4-9

C

Cambio de descuentos por volumen durante la introducción de órdenes, 7-5

Código base

adición al importe, 4-24, 4-26

adición al importe de la fórmula, 4-25, 4-27

adición al importe del programa del usuario, 4-25, 4-28

adición al importe variable, 4-24, 4-27

costo más importe, 4-24

porcentaje del precio neto vigente, 4-23, 4-26

Código, base. *Véase* Código base

Códigos base

porcentaje de precio base, 4-23, 4-26

porcentaje del costo, 4-23

Compras

códigos base

adición al importe de la fórmula, 4-27

adición al importe del programa del usuario, 4-28

adición al importe variable, 4-27

porcentaje de precios base, 4-26

porcentaje del precio neto vigente, 4-26

constantes de fijación de precios con Fijación avanzada de precios, 2-9

constantes del sistema y Fijación avanzada de precios, 2-5

detalles de ajustes y Fijación avanzada de precios, 4-26

evaluación de listas de ajustes en el sistema Fijación avanzada de precios, 4-19

integración con el sistema Fijación avanzada de precios, 1-13

Configuración

constantes de fijación de precios, 2-9

detalles de ajustes de precios, 4-23

fijación de precios, 3-1

Maestro de preferencias, 4-6

Configuración de constantes de fijación de precio, 2-9

Configuración de constantes del sistema, 2-5

Configuración de definiciones de ajustes, 4-13

Configuración de detalles de ajustes, 4-23

Configuración de grupos complejos de precios a clientes, 5-5

Configuración de grupos complejos de precios de artículos, 5-9

Configuración de ICA para el sistema Fijación avanzada de precios . *Véase* Instrucciones de contabilidad automática

Configuración de jerarquías del sistema Fijación avanzada de precios, 4-5

Configuración de un archivo Maestro de preferencias, 4-6

Configuración del sistema

configuración de constantes, descripción general, 2-5

configuración de constantes de fijación de precios , descripción general, 2-9

información obligatoria para la configuración constantes, 2-1

Instrucciones de contabilidad automática, 2-1

Constantes, información obligatoria para la configuración del sistema, 2-1

Constantes de fijación de precios

Véase también constantes de la sucursal/planta configuración, 2-9

configuración de constantes , descripción general, 2-9

Constantes de sucursal/planta, configuración, 2-5

Constantes del sistema, para el sistema Compras, 2-5

Constantes del sistema , Consulte, 2-5

Creación de ajustes a nivel de grupo, 6-47

Creación de ajustes a nivel de orden, 6-52

Creación de ajustes por mercancía gratis, 6-3

Creación de ajustes por rebajas, 6-15, 6-17

Creación de grupos de precios de artículos y clientes, 3-7

D

Definición de grupos de detalles de órdenes, 5-13

Definición de precios base , 3-8

Definición de una jerarquía de fijación de precios, 4-9

Descuentos por volumen, cambio de descuentos durante la introducción de órdenes, 7–5

Detalles de ajustes de precio, códigos base conforme a la fórmula, 4–25, 4–27
porcentaje de precio base, 4–23, 4–26
porcentaje de precio neto vigente, 4–23, 4–26
porcentaje del costo, 4–23
precio variable, 4–24, 4–27
programa personalizado de clientes, 4–25, 4–28

Detalles de ajustes de precios, códigos base adición al importe, 4–24, 4–26
costo más importe, 4–24

F

Facturas, detalle de impresión flexible de facturas, 1–13

Familiarización con la fijación de precios base en el sistema Administración de órdenes de venta, 3–3

Familiarización con la fijación de precios en el sistema Compras, 3–19

Fijación avanzada de precios
Compras, detalles de ajuste, 4–26
constantes del sistema y Compras, 2–5
funciones, 1–10
 acumulaciones, 1–12
 ajustes de nueva fijación de precios, 1–13
 descuentos de precios, 1–12
 descuentos por volumen de compra, 1–12
 detalle de impresión flexible de facturas, 1–13
 fijación de precios en varias monedas, 1–12
 grupos de artículos y precios, 1–10
 ofertas por tiempo limitado, 1–12
 rebajas, 1–12
 tipos de ajustes de precios, 1–11
 generación de ajustes de precios nuevos en una moneda diferente, 4–33

Fijación avanzada de precios, funciones
 acumulaciones de ajustes, 1–11
 mercancía gratis, 1–12
 negociación de precios en línea, 1–13

Fijación avanzada de precios en el sistema Compras, 1–13

Fijación de precios
 ajustes de nueva fijación de precios, 1–13
 descuentos por volumen de compra, 1–12
 en varias monedas, 1–12
 jerarquía, definición, 4–9

mercancía gratis, 1–12
negociación de precios en línea, 1–13

Fijación de precios en varias monedas, 1–12

Flujo del sistema, 1–13

G

Generación de ajustes de precios nuevos en una moneda diferente, 4–33

Generación de detalle de ajuste de precios y de precios de mercancías gratis, opciones de proceso, 4–36

Generación de listas de ajustes, 4–19

Generación de relaciones de grupos de precios, 5–11

Grupos complejos de precios de artículos. *Véase* grupos de precios de artículos

Grupos de búsqueda de modificación
 definición y descripción general, 5–1
 en fijación de precios base, 5–2
 en la aplicación Fijación avanzada de precios, 5–2

Grupos de detalles de órdenes, definición, 5–13

Grupos de precio, a clientes, configuración de, 5–5

Grupos de precio de artículos
 configuración de, 5–9
 pantalla Definición de grupos de precios, 5–9

Grupos de precios
 de artículos, configuración de, 5–9
 generación de combinaciones, 5–10

Grupos de precios a clientes
 configuración, 5–5
 generación de combinaciones de grupos de precios, 5–10

Grupos de precios de artículos
 creación, 3–7
 generación de combinaciones de grupos de precios, 5–10

Grupos de precios de clientes, creación, 3–7

I

ICA. *Véase* Instrucciones de contabilidad automática

Información del Maestro de artículos, nivel de precios de venta, 3–5, 3–21

Informes

- Adiciones de ajustes de precios, 7–10
- Ajustes de precios, 7–10
- Ordenes afectadas por cambios de precios, 7–11
- Revisiones de ajustes de precios, 7–10

Instrucciones de contabilidad automática

- 4234 – Embarque y débito, 2–14
- 4270 – Ajustes de precios, 2–14
- 4280 – Rebajas por pagar, 2–14
- adición de texto de memorándum, 2–15
- información obligatoria para la configuración, 2–1
- utilizadas en la fijación avanzada de precios, 2–14

Instrucciones de contabilidad automática, configuración, 2–13

J

Jerarquía de preferencias, limitación de búsquedas del sistema, 4–9

Jerarquías

- definición, 4–9
- fijación de precios, 4–5
- Maestro de preferencias, 4–7
- preferencia de precios base (51), 3–5

Jerarquías de fijación de precios, 4–5

- definición, 4–9
- Maestro de preferencias, 4–7
- preferencia de precios base (51), 3–5

M

Maestro de preferencias

- configuración, 4–6
- uso, 4–7

Mercancía gratis, 1–12

- ajustes, 6–3
- definición, 6–3

N

Negociación de precios en línea, 1–13

Nueva fijación, 6–47

Nueva fijación de precios, ajustes a nivel de orden, 6–52

Nueva fijación de precios de órdenes de venta, 6–55

O

Obtención de los precios de proveedores, 3–23

Ofertas por tiempo limitado, 1–12

Opciones de proceso

- Generación de detalle de ajuste de precios y de precios de mercancías gratis, 4–36
- Ordenes afectadas por cambios de precios, 7–12
- Reclamaciones de embarque y débito, 6–44
- Saldos de ajustes, 6–40

Ordenes afectadas por cambios de precios, opciones de proceso, 7–12

Ordenes de venta

- cambio de descuentos por volumen, 7–5
- fijación de precios, 3–1
- nueva fijación de precios, 6–55

P

Pantallas

- Constantes de fijación de precios, 2–9
- Constantes del sistema, 2–6
- Consulta sobre servicio al cliente, 7–7
- Definición de ajustes de precio, 4–14
- Definición de ajustes de precios, 6–5, 6–20, 6–30, 6–49
- Definición de grupos de precios a clientes, 5–8
- Definición de grupos de precios de artículos, 5–9
- Definición de grupos de precios de detalle de órdenes, 5–14
- Definición de precios y ajustes, 6–53
- Historial de detalles de órdenes de venta por volumen, 7–7
- Historial de rebajas por volumen, 7–7
- Información adicional sobre sucursal/artículo, 6–50, 6–54
- Jerarquía de preferencias de precios base (51), 3–6
- Revisiones de cuenta, 2–15
- Revisiones de detalles de ajustes de precio, 4–29, 6–20, 6–36
- Revisiones de detalles de órdenes de venta, 7–6
- Revisiones de jerarquía de preferencias, 4–10
- Revisiones de listas de ajustes, 6–19
- Revisiones de listas de ajustes de precios, 4–20
- Revisiones de mercancía gratis, 6–5
- Revisiones de precios base, 3–9
- Revisiones de sucursales de artículos, 6–54

Revisiones del límite de rebajas, 6–21
 Trabajo con definición de grupos de precios ,
 5–9, 5–14
 Trabajo con detalle de ajustes, 6–4, 6–10
 Trabajo con ICA, 2–15
 Trabajo con listas de ajustes, 6–18
 Trabajo con rebajas, 6–21
 Trabajo con sucursales de artículos, 6–49
 Trabajo con tipos de ajustes, 6–8, 6–49, 6–53

Precios

búsqueda de, 4–5
 nueva fijación de precios de órdenes de venta,
 6–47
 Ofertas por tiempo limitado, 1–12

R

Rebajas, 1–12
 Reclamaciones de embarque y débito, opciones
 de proceso, 6–44
 Revisión de cambios y ajustes de precios, 7–9
 Revisión de información sobre rebajas, 6–25
 Revisión de información sobre rebajas a clientes,
 7–6
 Revisión de la jerarquía de preferencias de
 precios base, 3–5
 Revisión de los costos de inventario, 3–21
 Revisión de niveles de precio, 3–5
 Revisión de niveles de precio de compra, 3–21
 Revisión de precios base
 descripción general, 3–1
 en el sistema Administración de órdenes de
 venta, 3–3
 grupos de precios de artículos y clientes,
 3–7
 jerarquía de preferencia, 3–5
 niveles de precio, 3–5
 en el sistema Compras
 obtención de precios de proveedores, 3–23
 revisión de los costos de inventario, 3–21
 revisión de niveles de precio de compra,
 3–21
 Revisión del precio base, combinaciones de
 grupos de precios, 5–10
 Revisión y cambio de precios durante la
 introducción de órdenes, 7–3
 Revisiones de ajustes, descripción general, 7–1
 Revisiones de ajustes de precios, revisión de,
 7–9

Revisiones de precios y ajustes, informe de
 ajustes de precios, 7–9

S

Salos de ajustes, opciones de proceso, 6–40

T

Texto, adición a ICA, 2–15
 Trabajo con grupos complejos de precios, 5–5
 Trabajo con nueva fijación de precios, 6–47

